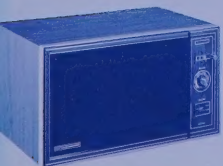


camco 25

rapport annuel de deux mille un



Camco célèbre son
vingt-cinquième anniversaire.
Nous avons un passé marqué
par le changement, le défi,
la croissance et l'innovation.
Et nous entrevoyons l'avenir
avec optimisme.



25



La gamme de la supérette





1977

La Société amorce ses activités suite à la fusion des divisions des électroménagers de GSW Inc. et de la Générale Électrique du Canada Inc. sous la raison sociale Canadian Appliance Manufacturing Company Limited/Compagnie des Appareils Ménagers Canadienne Limitée. Peu après, elle fait l'acquisition du secteur des électroménagers de Westinghouse Canada Limitée, devenant ainsi le plus important fabricant d'électroménagers du Canada. Ses produits – réfrigérateurs, cuisinières, lave-vaisselle, fours à micro-ondes, congélateurs, laveuses et sècheuses – sont distribués au Canada sous les marques GE, Hotpoint, Moffat et McClary et vendus à travers le monde par la division des électroménagers de la General Electric.

1981

Camco

La Société remplace sa raison sociale Canadian Appliance Manufacturing Company Limited/Compagnie des Appareils Ménagers Canadienne Limitée par Camco Inc.



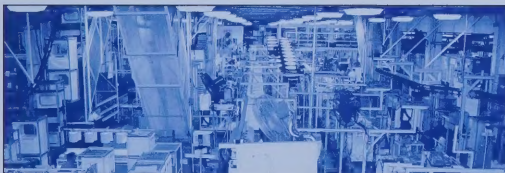
1983

Camco amorce une rationalisation de ses activités manufacturières – processus qu'elle juge nécessaire pour accroître sa compétitivité. Commence alors une stratégie de consolidation qui connaît son point culminant en 1984 à Hamilton, où sont fabriquées en exclusivité les cuisinières et réfrigérateurs spécialisés, et en 1995 à Montréal, où sont produits les sècheuses et les lave-vaisselle.

1991

On met sur pied le Centre d'appels de Moncton pour répondre aux demandes de renseignements de la part des consommateurs et des marchands. En 2001, ce Centre, qui offre d'un océan à l'autre des services rapides de distribution et de réparation, effectue maintenant plus de 2 millions de contacts par année avec les clients.





1993

Camco annonce des investissements de 25 millions de dollars à l'usine de Montréal dans le but de fabriquer une nouvelle sècheuse de grande capacité destinée au marché nord-américain. Cet investissement porte fruit : en 2000, le volume d'exportations franchit le cap des 800 000 appareils.



1996

Les investissements se poursuivent : la Société effectue des investissements à long terme – qui dépasseront les 62 millions de dollars en 1999 – à l'usine de Hamilton en vue de mettre au point et fabriquer de nouveaux réfrigérateurs haut de gamme pour le marché des exportations.



1998

Le premier des nouveaux produits fabriqués à Hamilton quitte la chaîne de montage. Le réfrigérateur Handi-Hite[™] de 18 pi³ avec congélateur au bas surclasse toutes les prévisions de ventes initiales dans les marchés nord-américains – une popularité qui ne se dément pas en 2002.



2001

Une importante revue américaine de consommation désigne la sècheuse de Camco comme étant la sècheuse n° 1 aux États-Unis. Cette reconnaissance témoigne de la qualité des processus et des produits de Camco : un hommage aux efforts déployés par le personnel et à l'adoption par la Société de la méthodologie d'amélioration de la qualité Six sigma.

2001

www.electromenagersge.ca

Le site Internet interactif de la Société, [electromenagersge.ca](http://www.electromenagersge.ca), permet aux consommateurs de visualiser des électroménagers, d'obtenir des renseignements sur les marchands et les produits, et d'accéder au moyen d'hyperliens à plus de 40 magasins offrant des services sécurisés d'achat d'électroménagers en ligne. Les marchands ont désormais la possibilité de passer des commandes en ligne et d'accéder instantanément à du matériel promotionnel ainsi qu'à des renseignements sur les produits. Ce site, qui reçoit environ 200 000 visiteurs chaque mois, a valu à Camco le prix international «Standard of Excellence» attribué par l'Internet Web Marketing Association.

La Société

Depuis son incorporation en 1977, Camco Inc. est devenue le plus important fabricant, distributeur, exportateur et réparateur d'électroménagers du Canada.

Camco possède des installations manufacturières à Hamilton (Ontario) et à Montréal (Québec) où elle fabrique des cuisinières, des réfrigérateurs, des lave-vaisselle et des sècheuses. Elle dispose également d'un réseau de service après-vente, administré par son Centre de service à la clientèle de Moncton (Nouveau-Brunswick), regroupant des Techniciens formés à l'usine qui assurent un service de réparation à domicile au Canada d'un océan à l'autre.

Revue quadriennale (1998-2001)

(en milliers de dollars, sauf les sommes par action)

\$	2001	2000	1999	1998
Exploitation				
Ventes de produits et de services	617 182	697 196	638 336	565 305
Bénéfice pour l'exercice	(3 995)	14 091	5 544	8 979
Pourcentage des ventes	(0,6 %)	2,0 %	0,9 %	1,6 %
Bénéfice par action	(0,20)	0,70	0,28	0,45
Rendement des capitaux propres	(13,6 %)	39,1 %	7,2 %	11,9 %
Dividendes	2 800	1 200	3 600	3 200
Dividendes par action	0,14	0,06	0,18	0,16
Bilan				
Fonds de roulement	(30 809)	(12 668)	(8 441)	(9 233)
Immobilisations	88 419	91 789	94 004	85 314
Capitaux propres				
Capital	37 442	37 442	37 442	37 442
Bénéfices non répartis	(8 171)	(1 376)	39 743	37 799
	29 271	36 066	77 185	75 241
Nombre d'actions en circulation				
(en milliers)	20 000	20 000	20 000	20 000
Valeur comptable par action	1,46	1,80	3,86	3,76



James R. Fleck, Président et directeur général

À tous nos actionnaires

2001 aura été sans l'ombre d'un doute une année remplie de défis sans précédent pour Camco. L'économie nord-américaine a connu des hauts et des bas au cours des trois premiers trimestres, et les événements du 11 septembre ont eu pour effet d'accroître le sentiment d'incertitude. Le ministère américain de l'Énergie et Ressources naturelles Canada ont imposé une réduction de 30 % de la consommation d'énergie des réfrigérateurs à compter du 1^{er} juillet 2001 et, par conséquent, tous les fabricants, y compris Camco, ont procédé à des lancements importants de produits pendant l'année. De plus, Camco a subi une grève de 10 semaines à ses installations de Montréal au cours du deuxième trimestre. Malheureusement, les répercussions de ce conflit de travail se sont faites sentir durant le deuxième semestre de l'année.

En 2001, il y a eu très peu de visibilité dans le marché de l'électroménager. Le marché américain de l'électroménager a enregistré un recul de 5,8 % au cours des deux premiers trimestres, pour ensuite connaître une croissance de 5 % pendant les six derniers mois de l'année. Malgré cette reprise au deuxième semestre, les prix aux É.-U. ont poursuivi leur chute. Au Canada, le marché a été relativement stagnant au premier semestre, mais a connu une hausse de 11 % au deuxième. La croissance constatée dans les deux pays au deuxième semestre semble être attribuable à la vigueur du marché nord-américain de l'habitation.

Si les résultats financiers ont été très bons en 2000, ceux de 2001 ont été décevants. En 2001, le volume total de ventes se chiffre à 617 millions de dollars (contre 697 millions de dollars en 2000). Nous avons déclaré en 2001 une perte nette de 4 millions de dollars (0,20 \$ par action), comparativement à un bénéfice net de 14 millions de dollars (0,70 \$ par action) au cours de l'exercice 2000. Les résultats d'exploitation de 2001 ont été inférieurs à ceux de 2000 en raison essentiellement de quatre facteurs : la grève survenue à Montréal, les frais de démarrage engagés par Camco dans sa nouvelle gamme de réfrigérateurs énergétiques, les frais de restructuration reliés aux réductions des activités salariées, et l'érosion continue des prix et des marges dans le marché nord-américain de l'électroménager.

Le conflit de travail à Montréal a eu de graves répercussions sur nos clients, nos employés et en bout de ligne nos actionnaires. S'il est toujours dangereux de ne pas exécuter les commandes des clients, la situation devient encore plus alarmante dans un marché ouvert reposant sur l'ALÉNA, au sein duquel chaque fournisseur doit rivaliser avec une multitude de concurrents. Nous avons travaillé avec acharnement en vue de répondre aux besoins critiques des clients

pendant la grève, et nous déployons autant d'efforts à rétablir et renforcer les relations avec notre clientèle depuis la fin de la grève. À l'usine de Montréal, les taux de production sont revenus au niveau où ils étaient avant le conflit, ce qui confirme que notre entreprise est sur la bonne voie.

Suite à l'adoption au Canada et aux É.-U. de nouvelles législations, Camco a lancé trois nouvelles plateformes de réfrigérateur énergétique en 2001. Dans l'ensemble, Camco a investi 19 millions de dollars dans les gammes de réfrigérateurs Handi-Hite[™], CustomStyle[™] et de 12 pi³. Ces plateformes nous ouvrent des débouchés importants dans le marché nord-américain et permettent de réaliser des économies d'énergie importantes. Pour mettre ces économies en perspective, un réfrigérateur type fabriqué à Hamilton consomme maintenant moins d'énergie qu'une ampoule de 100 W!

La surcapacité du marché nord-américain de l'électroménager continue d'exercer une forte pression sur les prix et les marges. C'est pourquoi de nombreuses initiatives d'amélioration de la productivité, comprenant notamment des réductions des activités salariées, ont été mises de l'avant en 2001 en vue d'accroître notre compétitivité sur le plan des coûts.

Produits

Nos trois nouvelles plateformes de réfrigérateur dominent le secteur de l'électroménager. Étant dans l'obligation d'effectuer des investissements dans le but de se conformer aux nouvelles exigences énergétiques, Camco a profité de l'occasion pour apporter des améliorations importantes à ses produits, particulièrement à nos modèles Handi-Hite[™] (un réfrigérateur de 18 pi³ avec congélateur au bas). Offrant maintenant plus d'espace de rangement dans les bacs et les balconnets de porte, un éclairage intérieur amélioré, un filtre à eau Brita intégré exclusif et plusieurs améliorations de la qualité, ce produit est destiné à connaître une très forte croissance aux É.-U. et au Canada cette année.

L'usine Camco de Montréal demeure le chef de file dans la conception et la production de sécheuses en Amérique du Nord. Notre sécheuse Wizard entièrement électronique a été désignée comme la sécheuse n° 1 par un important magazine de consommation aux É.-U., et nous continuons de mettre au point de nouvelles caractéristiques en vue de consolider notre leadership dans ce domaine.

Au cours du deuxième trimestre de 2002, nous lancerons dans le marché canadien un tout nouveau lave-vaisselle fabriqué à Montréal – le modèle Max de GE. Ce nouveau produit comporte des caractéristiques répondant à des préoccupations importantes pour les consommateurs, notamment un faible niveau de bruit, une plus grande polyvalence lors du chargement et des lignes plus raffinées.

Installations

En 2001, nous avons réalisé dans nos usines des progrès dans deux aspects d'importance vitale – la qualité et la sécurité.

L'usine de Hamilton a obtenu la certification ISO 9001, étape importante qui nous permet de contrôler et de mettre en œuvre de façon permanente les améliorations apportées à nos processus dans le cadre de notre programme de qualité Six sigma. Pour sa part, l'usine de Montréal avait obtenu la certification ISO 9001 il y a plusieurs années. En mettant rigoureusement l'accent sur la méthodologie Six sigma, notre usine de Montréal a réussi à abaisser le taux global d'appels de service sur les sècheuses, ce qui s'est traduit pour l'entreprise par une remise sur la qualité de la part de notre principal client à l'exportation, en l'occurrence GEA.

Sur le plan de la sécurité, l'usine de Montréal a connu une autre très bonne année, réduisant de 33 % le taux global de fréquence des accidents.

Vente et service après-vente au Canada

En 2001, Camco a continué d'innover dans le marché canadien, travaillant en étroite collaboration avec des marchands, de grandes chaînes nationales et des entrepreneurs afin de mettre en œuvre de nouvelles stratégies de vente et de distribution. À la fin de l'année, plus de 40 Centres d'électroménagers GE étaient en activité à travers le Canada, et d'autres étaient en cours de développement. Nous avons également amélioré notre service à la clientèle en faisant appel à la « numérisation » – c'est-à-dire la conception d'outils Web afin d'automatiser pour les clients les processus à forte teneur en main-d'œuvre. Nos sites « Marchands en ligne », qui s'adresse aux marchands qui achètent des électroménagers, et « PartsNet », qui permet à des magasins de pièces et à des réparateurs indépendants de commander en ligne des pièces de Camco, constituent nos principaux sites interentreprises.

Cet accent sur la numérisation nous a également permis d'établir des liens directs avec notre équipe nationale de Techniciens. Disposant d'ordinateurs sans fil, nos Techniciens ont éliminé pratiquement tous les documents papier et les duplications d'entrées de données dans le cadre de leurs activités quotidiennes. Grâce à ce système de « terminaux mobiles », Camco dispose plus rapidement de meilleurs renseignements sur les tendances de la qualité de tous les électroménagers que nous réparons.



Charles H. Hantho, Président du Conseil

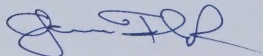
Perspectives d'avenir

En 2002, la visibilité dans le marché ne sera pas très différente de celle observée en 2001. Au cours de cette période d'incertitude, nous devons chercher à surclasser nos concurrents dans le marché en proposant des produits sensationnels, en concevant des processus numérisés innovateurs et en comptant sur la meilleure équipe dans le secteur canadien de l'électroménager. Comme nous l'avons démontré une fois de plus au cours d'une année très difficile, la plus grande force de Camco réside dans le dévouement, l'ingéniosité, la passion et l'énergie de son équipe. Nous sommes déterminés à ne recruter et à ne retenir que les meilleurs éléments. Pour ce faire, nous offrons un milieu de travail méritocratique, plaisant et d'avant-garde, au sein duquel les nouvelles idées sont bien reçues, la diversité est respectée et l'intégrité représente une valeur sacrée.

Lors de l'Assemblée annuelle des actionnaires qui se tiendra le 9 mai 2002, MM. Purdy Crawford et Patrick Keenan ne poseront pas leur candidature à titre d'administrateurs de la Société. MM. Crawford et Keenan siègent au Conseil depuis 1992 et 1996, respectivement. La Société désire les remercier de leur inestimable apport durant leur mandat chez Camco.

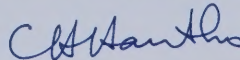
En 2002, l'entreprise célébrera ses 25 ans d'activité. Depuis 1977, alors que GE, GSW et Westinghouse ont fusionné leurs secteurs canadiens de l'électroménager, la Société a complètement transformé ses activités manufacturières (dans le but de s'adapter à la nouvelle économie axée sur l'Accord de libre-échange nord-américain). Elle a cessé de fabriquer la gamme complète d'électroménagers distribués uniquement dans le marché canadien pour se spécialiser dans la production d'appareils destinés aux marchés nord-américains et mondiaux! Comme elle dispose d'installations manufacturières, Camco continue depuis maintenant 25 ans de distribuer et réparer partout au pays la gamme complète d'électroménagers. En mettant sans cesse l'accent sur les coûts, la qualité et les caractéristiques des produits, l'équipe de Camco amorce l'année 2002 avec optimisme et nourrit beaucoup d'espoir pour les 25 prochaines années!

Merci de votre soutien au cours de cette difficile année. Nous espérons connaître une année 2002 couronnée de succès.



James R. Fleck

Président et directeur général



Charles H. Hantho

Président du Conseil

Résultats d'exploitation – vue d'ensemble

Faits saillants de l'exercice

En raison essentiellement d'une grève de 10 semaines à ses installations de Montréal et de la reconnaissance de frais ponctuels de restructuration et de démarrage, Camco a déclaré en 2001 une perte nette de 4,0 millions de dollars (0,20 \$ par action). Les résultats de 2001 sont décevants puisque Camco avait obtenu lors de l'exercice précédent ses meilleurs résultats depuis plus d'une dizaine d'années, ayant déclaré un bénéfice net de 14,1 millions de dollars ou 0,70 \$ par action.

Les résultats comparatifs de 2001 et 2000 sont les suivants (en millions de dollars, sauf les sommes par action) :

	2001	2000
Ventes de produits et de services :		
Ventes au pays	380,8	389,8
Ventes à l'exportation	236,4	307,4
Ventes totales	617,2	697,2
Bénéfice d'exploitation	(4,2)	23,3
Bénéfice net de l'exercice	(4,0)	14,1
Bénéfice par action	(0,20)	0,70
Rendement des capitaux propres	(13,6 %)	39,1 %

Résultats d'exploitation – état des résultats

Ventes

En 2001, les revenus consolidés de Camco ont atteint 617,2 millions de dollars, en baisse de 11,5 % par rapport aux 697,2 millions de dollars atteints en 2000. Les recettes des ventes au pays et à l'exportation ont été affectées par un conflit de travail de 10 semaines à l'usine de Montréal où sont fabriqués les sècheuses et lave-vaisselle. Les ventes à l'exportation, qui s'établissent à 236,4 millions de dollars, accusent une baisse de 71 millions de dollars (23 %) comparativement à l'exercice précédent. Malgré un climat d'incertitude général dans l'économie en 2001, la demande au pays est demeurée raisonnablement forte avec des ventes de 380,8 millions de dollars en 2001, contre 389,8 millions de dollars en 2000.

Frais d'exploitation

Les frais totaux d'exploitation s'élèvent à 617,4 millions de dollars en 2001, soit une diminution de 56,5 millions de dollars comparativement aux 673,9 millions de dollars enregistrés en 2000. Cette diminution des frais d'exploitation s'explique principalement par les coûts variables plus bas découlant d'un volume moins élevé (47,2 millions de dollars) et par des frais de base moins élevés (9,3 millions de dollars). Le coût moyen des produits expédiés a progressé en

raison des avantages et salaires plus élevés versés dans le cadre de la convention collective signée en 2001 et de l'allocation des frais de base sur un volume de ventes plus restreint.

Éléments exceptionnels

En 2001, la Société a engagé des dépenses de restructuration de 2,5 millions de dollars, lesquelles représentent essentiellement des indemnités de départ versées à la suite d'une réduction des activités salariées. En outre, Camco a engagé des frais ponctuels de 1,4 million de dollars pour le lancement de la nouvelle gamme de réfrigérateurs énergétiques. Ces dépenses représentent principalement le coût des inefficacités rencontrées lors de la phase de démarrage de la production.

Intérêts et autres charges

Dans le but principalement de financer les besoins en fonds de roulement pendant le conflit de travail à l'usine de Montréal, les intérêts et autres charges sont passés de 0,6 million de dollars en 2000 à 1,5 million de dollars en 2001.

Impôts sur les bénéfices

Sur une perte avant impôts de 5,7 millions de dollars, Camco a comptabilisé un crédit d'impôt de 1,7 million de dollars (soit un taux effectif de 29,3 %). En 2000, les impôts sur les bénéfices se chiffraient à 8,6 millions de dollars sur des revenus avant impôts de 22,7 millions de dollars, pour un taux d'imposition effectif de 38,0 %. La réduction du taux d'imposition effectif est essentiellement attribuable à deux facteurs : 1) une diminution des taux d'imposition fédéral et provincial combinés, et 2) le montant de l'impôt des grandes sociétés qui a compensé le crédit d'impôt fédéral et provincial de 2001 comptabilisé sur la perte.

Résultats d'exploitation – flux de trésorerie

Vue d'ensemble

À la fin de l'exercice 2001, l'encaisse de Camco, constituée d'espèces et de quasi-espèces, se chiffrait à 12,7 millions de dollars, en baisse de 1,0 million de dollars par rapport aux 13,7 millions de dollars de l'exercice précédent. Les principales activités qui ont une incidence sur la situation de trésorerie de Camco sont les suivantes :

Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation

Les rentrées nettes liées à l'exploitation s'établissent à 15,7 millions de dollars en 2001, en regard de 20,5 millions de dollars en 2000. Malgré un financement des avantages complémentaires de retraite de l'ordre de 19,2 millions de dollars, la Société enregistre un flux de trésorerie positif provenant de ses activités d'exploitation en raison d'une réduction des stocks de 15,2 millions de dollars, d'une augmentation du solde des débiteurs de 9,9 millions de dollars, de la reconnaissance de frais

hors caisse de 8,0 millions de dollars pour les avantages complémentaires de retraite, et d'autres initiatives reliées au fonds de roulement totalisant 1,8 million de dollars.

Flux de trésorerie provenant des activités d'investissement

En 2001, les acquisitions d'immobilisations se chiffrent à 13,7 millions de dollars, contre 14,0 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Les principales dépenses en immobilisations effectuées au cours de l'exercice comprennent notamment : l'achèvement de la nouvelle gamme de réfrigérateurs énergétiques (5,2 millions de dollars), le lancement de terminaux mobiles pour les Techniciens (1,5 million de dollars), la mise au point du lave-vaisselle Triton II (1,4 million de dollars) et l'automatisation de l'entrepôt principal de pièces de la Société (0,4 million de dollars).

Flux de trésorerie provenant des activités de financement

Un dividende de 2,8 millions de dollars a été distribué en 2001, en hausse comparativement à celui de 1,2 million de dollars versé en 2000. Le versement du dividende est calculé sur le bénéfice net enregistré au cours de l'exercice précédent. En 2001 et en 2000, un dividende correspondant à 20 % du bénéfice net de l'exercice précédent a été déclaré.

En 2001, la Société a réduit ses emprunts nets de 5,3 millions de dollars. Sa dette à long terme a diminué de 13,3 millions de dollars, ce qui représente un solde de 1,6 million de dollars à la fin de l'exercice. Camco a aussi augmenté de 8,0 millions de dollars la somme puisée à même sa ligne de crédit d'exploitation.

La Société a accru la valeur des créances vendues en vertu de l'entente de titrisation des comptes clients, laquelle est passée de 55 millions de dollars à 60 millions de dollars. Cette entente vient à échéance le 27 septembre 2003.

Liquidités et ressources en capital

Ressources financières disponibles

Outre les rentrées nettes liées à l'exploitation, la Société dispose présentement de trois sources de crédit pour financer son fonds de roulement et ses besoins en investissement. La première est une ligne de crédit renouvelable de 35 millions de dollars qui est reconduite chaque année. L'accord actuel vient à échéance le 13 décembre 2002 et la Société prévoit le reconduire. Au 31 décembre 2001, une somme de 8,0 millions de dollars avait été puisée à même cette ligne de crédit. La deuxième source de crédit est un billet à ordre de 1,6 million de dollars ne portant pas intérêt des gouvernements du Québec et du Canada, émis dans le but de financer les investissements réalisés par la Société dans le programme de sècheuses de l'usine de Montréal en 1993. Deux versements annuels de 0,8 million de dollars chacun sont exigibles en 2002 et en 2003. La troisième source de financement est une entente de titrisation des créances. En vertu de cette entente, Camco vend sur une base renouvelable des comptes clients à un acheteur externe. Au 31 décembre 2001, des comptes débiteurs d'une valeur de 60 millions de dollars ont été vendus aux termes de cette entente.

Besoins de financement à court et à long termes

Les besoins futurs en financement de la Société sont principalement de deux ordres. En premier lieu, elle doit investir dans ses installations, la mise au point de produits, des immobilisations, de l'outillage et des programmes de réduction des coûts pour garantir la qualité future, offrir de nouvelles caractéristiques sur ses produits et accroître sa compétitivité au plan des coûts. En 2002, Camco prévoit dépenser 16,3 millions de dollars dans des programmes d'immobilisations, de produits et de productivité, comparativement à 24,9 millions de dollars lors de l'exercice précédent. En 2001, les dépenses ont été plus élevées que celles projetées pour 2002 en raison du lancement de la nouvelle plateforme de réfrigérateur énergétique. L'autre besoin financier important se situe au niveau du financement des cotisations en souffrance du Régime de retraite de la Société. Compte tenu de l'évaluation actuarielle des régimes au 31 décembre 2000, la Société accuse un déficit de solvabilité de 39,1 millions de dollars sur un actif de 223,0 millions de dollars, ainsi qu'un déficit d'exploitation de 13,1 millions de dollars. Comme elle est tenue de financer les déficits de solvabilité sur une période de cinq ans, Camco prévoit avoir besoin d'une somme de 23 millions de dollars pour financer les caisses de retraite en 2002 et en 2003, contre 19,2 millions de dollars en 2001 et 17,9 millions de dollars en 2000. Compte tenu des ressources financières actuellement disponibles, la Société estime être en mesure de répondre à ses besoins en matière d'immobilisations. Cependant, pour pouvoir exploiter d'autres occasions que celles indiquées ci-dessus et pour bénéficier d'une plus grande souplesse financière, Camco explore à l'heure actuelle d'autres sources de financement.

Exposition aux fluctuations du taux de change

Camco gère le risque lié aux fluctuations du taux de change en effectuant un examen périodique de ses engagements nets et en procédant à une utilisation sélective d'une gamme de techniques et d'instruments de couverture. Reportez-vous à la note 18 des états financiers pour une analyse et un examen des instruments financiers de la Société.

Éléments susceptibles d'influer sur les activités présentes et futures de la Société

Vue d'ensemble des marchés canadien et américain

Selon l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers (CAMA), le secteur canadien de l'électroménager a connu en 2001 une croissance de 5,5 %, ce qui représente 3,1 millions d'appareils. La construction neuve a enregistré une progression de 7,6 %, les entrepreneurs ayant mis en chantier 163 000 habitations, maisons de ville et copropriétés pendant l'année. Les résultats de décembre annualisés et désaisonnalisés indiquent 175 500 mises en chantier, ce qui porte les experts de ce secteur d'activités à croire que cet essor se maintiendra en 2002. Au chapitre de la vente de maisons, plus de 381 000 habitations avaient été vendues à la fin de l'année, soit une hausse de plus de 14 %. Pour sa part, le marché américain de l'électroménager a été stagnant comparativement à l'an dernier avec 38,6 millions d'appareils.

Le marché de l'électroménager comporte un certain nombre de risques que la Société doit assumer. Les consommateurs exigent continuellement des améliorations au chapitre des caractéristiques, de la qualité et des prix des produits, ce qui

nécessite des investissements soutenus dans la mise au point des produits. Suite à la réduction des droits de douanes au cours des années 1990 et à la mondialisation subséquente des marchés, le secteur de l'électroménager affiche une surcapacité, ce qui force les fabricants à rationaliser leurs activités. Bien que les ventes de la Société au pays ne soient pas tributaires d'un seul client, les ventes à l'exportation sont principalement conclues avec la division des électroménagers de la General Electric Company (GEA). Camco a conclu deux ententes d'approvisionnement à long terme avec GEA :

- L'accord d'approvisionnement actuel en sècheuses, conclu en mars 1999, viendra à échéance le 31 décembre 2003. En vertu de cet accord, Camco doit fournir certains modèles de sècheuses à GEA qui s'est engagée à acheter une quantité minimale garantie de 2,7 millions de sècheuses.
- En vertu de la deuxième entente, négociée en 1996, Camco doit fournir à GEA jusqu'en 2006 des réfrigérateurs CustomStyle^{MC} fabriqués à son usine de Hamilton.

Pour être en mesure de maintenir ces relations avec GEA et de vendre des produits de façon rentable, Camco doit être concurrentielle dans le marché nord-américain pour ce qui est des prix, de la qualité, des caractéristiques et de la livraison.

Les autres risques avec lesquels la Société doit composer englobent notamment les modifications apportées à la législation en matière d'environnement, les fortes pressions exercées continuellement sur les prix des produits, les fluctuations du taux de change et l'expiration des accords technologiques et des contrats de licence.

Production – Hamilton

Au cours des deux dernières années, la Société a investi plus de 19 millions de dollars dans la mise au point de réfrigérateurs conformes aux nouvelles normes du Canada et des États-Unis en matière d'efficacité énergétique. Les normes émises en 1997 par le ministère américain de l'Énergie sont entrées en vigueur le 1^{er} juillet 2001 et s'appliquent à tous les réfrigérateurs vendus aux États-Unis. Le gouvernement canadien a adopté des normes similaires pour tous les réfrigérateurs vendus au Canada, à l'exception des modèles à compartiments superposés de 16 et de 18 pi³, pour lesquels l'entrée en vigueur des normes a été reportée au 31 décembre 2002. Cette norme exige une réduction moyenne de 30 % de la consommation d'énergie.

En raison des frais liés à la mise en œuvre des nouvelles normes énergétiques et des frais découlant de la conformité à ces normes pour tous les réfrigérateurs fabriqués à son usine de Hamilton, Camco abandonnera la production des réfrigérateurs à compartiments superposés de 16 et de 18 pi³ d'ici décembre 2002. Les frais de restructuration engagés en 2002 et reliés à l'abandon de cette production dépendront des niveaux de production subséquents des autres produits fabriqués à Hamilton. Comme dans le cas des autres réfrigérateurs non fabriqués par Camco, la Société a l'intention d'acheter des produits auprès d'un fournisseur externe pour distribution au Canada. À l'heure actuelle, elle poursuit l'étude d'accords d'achat pour les modèles abandonnés et a élaboré un plan d'urgence pour 2003 si aucun accord n'était conclu avant cette date.

Les autres réfrigérateurs fabriqués dans les installations de Hamilton sont ceux qui sont présentement vendus au Canada et exportés aux États-Unis. Il s'agit principalement du réfrigérateur CustomStyle^{MC} (un modèle à compartiments superposés de 22 pi³), du réfrigérateur Handi-Hite^{MC} (un modèle de 18 pi³ avec congélateur au bas), et d'un modèle de 12 pi³. Jusqu'à présent, les ventes du réfrigérateur CustomStyle^{MC} n'ont pas été à la hauteur des attentes initiales. Toutefois, la Société travaille présentement avec GE Appliances en vue d'accroître le potentiel de cette gamme de produits.

En août, Camco a lancé une version redessinée du réfrigérateur Handi-Hite^{MC}. Le modèle Handi-Hite^{MC} 2001 présente des lignes adoucies, un éclairage intérieur amélioré, une plus grande capacité et un distributeur d'eau Handi Water^{MC} exclusif de Brita dans la porte. Grâce à un investissement de 2,4 millions de dollars dans une nouvelle chaîne de montage des portes, l'usine de Hamilton possède désormais la capacité voulue pour produire des modèles Handi-Hite^{MC} en acier inoxydable. Tout comme les nouveaux modèles CustomStyle^{MC} et de 12 pi³, la version améliorée du modèle Handi-Hite^{MC} présente une efficacité énergétique accrue supérieure à 30 %.

En 2001, les ventes à l'exportation de réfrigérateurs aux É.-U. ont progressé de plus de 18 %. Camco prévoit que cette tendance positive se maintiendra en 2002 puisque de nouveaux débouchés axés particulièrement sur la gamme de réfrigérateurs Handi-Hite^{MC} avec congélateur au bas sont présentement à l'étude.

Production – Montréal

Les installations manufacturières de Montréal produisent des sècheuses et des lave-vaisselle qui comptent pour une partie importante des exportations de la Société.

Entre avril et juin 2001, l'usine de Montréal a été paralysée par une grève qui a duré 10 semaines. Malheureusement, ce conflit de travail a eu des répercussions directes sur les ventes au pays et à l'exportation de Camco et sur les relations avec sa clientèle, en plus d'avoir une incidence résiduelle sur les programmes de ventes et de marketing au cours du deuxième semestre de 2001. Il faut rendre hommage à toute l'équipe de Montréal car, une fois le conflit de travail réglé, l'usine a rapidement repris la production, respectant entièrement les normes de qualité.

Même si l'année a été extrêmement difficile pour l'usine de Montréal, deux points importants sont dignes de mention :

1) une amélioration substantielle de 17 % de la part du marché des lave-vaisselle aux É.-U., et 2) Camco a eu l'honneur de voir sa sècheuse obtenir la cote n° 1 de la part d'un magazine de consommation important aux É.-U. Cette sècheuse appelée « Wizard » démontre de façon manifeste que Camco peut fabriquer des produits de catégorie mondiale et ce, à prix concurrentiels.

Camco a annoncé en novembre 2000 un investissement de 3 millions de dollars dans son usine de Montréal en vue de fabriquer un nouveau lave-vaisselle électronique haut de gamme qui sera lancé dans le marché canadien au printemps

de 2002. Ce nouveau lave-vaisselle Max^{vc} de GE offrira une capacité de 16 couverts, la plus grande dans le domaine, une efficacité de lavage améliorée, un nouveau capteur d'eau à la fine pointe de la technologie, un fonctionnement ultra-silencieux et de toutes nouvelles lignes modernes. La nouvelle gamme de lave-vaisselle a obtenu la cote «Energy Star» accordée par les gouvernements américain et canadien en raison de sa consommation exceptionnelle d'énergie. Cet investissement place Camco en bonne position pour exporter davantage de produits à GEA, en fonction des besoins du marché américain.

Distribution au Canada

La concurrence au sein du marché canadien de détail de l'électroménager s'est intensifiée suite à l'émergence de détaillants nationaux puissants et à la réduction des droits de douane, ce qui a eu pour effet d'accroître les importations. Camco continue de chercher et de mettre au point de nouvelles solutions innovatrices en matière de vente au détail et de commerce électronique en travaillant avec des partenaires intéressés afin de s'adapter aux conditions sans cesse changeantes du marché. Plus de 40 partenaires à travers le Canada ont maintenant adopté le concept de magasins n'offrant que les marques de Camco seulement. Un nouvel extranet interentreprises leur permet d'avoir accès à des renseignements sur les produits, de télécharger du matériel promotionnel, de partager les meilleures pratiques et de passer des commandes en ligne. De plus, un système de consultation en ligne relie ces détaillants à Camco. La Société met également à la disposition de ses partenaires une technologie qui leur donne la possibilité d'offrir directement aux consommateurs un service d'achat en ligne.

Le site Internet de Camco, www.electromenagersge.ca, a poursuivi son évolution en 2001, devenant le principal «portail» permettant aux consommateurs et détaillants d'entrer en contact avec la Société. La circulation dans le site a doublé au cours de l'année, puisque les visiteurs ont découvert une foule de renseignements sur les produits et les nouvelles caractéristiques. Par exemple, le programme «Cuisine virtuelle» permet au visiteur de concevoir de façon interactive la cuisine de ses rêves et de choisir de magnifiques électroménagers GE. D'ailleurs, la conception de ce site Internet a valu à Camco le prix international «Standard of Excellence» attribué par l'Internet Web Marketing Association.

En janvier 2001, Camco et Amana Corporation ont modifié l'accord qu'elles avaient conclu en vertu duquel Camco devenait le distributeur exclusif d'Amana au Canada. Au cours du premier semestre de l'année, les ventes ont connu une progression régulière, Camco mettant à profit son infrastructure nationale de distribution et de service après-vente. Vers le milieu de l'année, Amana Corporation a changé de mains. Par conséquent, l'accord de distribution avec Camco a été résilié le 31 décembre 2001 pour permettre aux nouveaux propriétaires de distribuer la marque au Canada. Camco continuera de consolider sa position à titre de fabricant, de distributeur et de réparateur de premier plan d'une gamme complète d'électroménagers au Canada en tirant profit des ressources dont elle dispose d'un océan à l'autre du pays.

Le 1^{er} août 2000, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) a statué que Camco avait subi des préjudices à la suite du dumping de certains modèles de réfrigérateurs à compartiments superposés, de lave-vaisselle, ainsi que de sècheuses électriques et à gaz, effectué par Whirlpool et White Consolidated Industries ou pour leur compte. Dernièrement,

un groupe spécial binational aux termes de l'ALÉNA a examiné et confirmé la décision rendue par le TCCE. Un deuxième groupe spécial binational aux termes de l'ALÉNA examine la décision définitive de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) du 30 juin 2000 relative au dumping. La décision du deuxième groupe spécial est attendue pour avril 2002. En 2000 et en 2001, la Société a bénéficié de modestes avantages suite à ces décisions, mais dans l'ensemble, elle n'est pas entièrement satisfaite et continuera de surveiller attentivement les activités qui se déroulent dans le marché afin de s'assurer que les pratiques de dumping préconisées par des fabricants étrangers sont portées à l'attention des autorités canadiennes concernées.

Service après-vente

Le secteur du Service après-vente à domicile de Camco continue de relever les défis découlant d'un marché en recul, situation essentiellement attribuable à l'amélioration de la qualité dans la conception et la fabrication des électroménagers, et à la tendance qu'ont les consommateurs de remplacer leurs vieux électroménagers plutôt que de les faire réparer. En 2001, la Société s'est concentrée sur la mise en œuvre de plusieurs projets clés en productivité électronique touchant les Techniciens, le Centre d'appels de Moncton et l'entrepôt central de pièces. Au cours de la même période, elle a également diversifié les garanties prolongées qu'elle offre par l'entremise de ses marchands, lesquelles protègent non seulement des électroménagers, mais aussi des produits électroniques. Compte tenu des investissements importants effectués en productivité électronique et des nouveaux outils électroniques en place, ce secteur d'activités pourra désormais concentrer son attention sur la recherche d'occasions de croissance afin de tirer profit de son infrastructure actuelle et de générer des revenus supplémentaires.

Autres éléments susceptibles d'influer sur les activités présentes et futures de la Société

Qualité et méthodologie Six sigma

Comme mentionné précédemment, la qualité des produits est devenue un facteur de succès de plus en plus important dans le marché de l'électroménager. La méthodologie Six sigma est un système d'amélioration de la qualité qui met l'accent sur la création de produits et de processus qui sont toujours en mesure de combler les attentes des clients en ce qui concerne la qualité et la fiabilité. Ce système fait appel à l'analyse statistique à toutes les étapes d'un projet, depuis la compréhension des besoins du client jusqu'au contrôle du résultat final. En raison de sa grande souplesse, la méthodologie Six sigma peut être mise en application dans toutes les facettes d'une entreprise, ce qui contribue à créer une culture commune de la qualité. L'accent que met Camco sur la qualité continue de porter fruit pour nos clients et consommateurs. En 2001, les frais de garantie par appareil vendu ont diminué de 12 % par rapport à l'année précédente.

En 2001, l'usine de Hamilton a amorcé et terminé avec succès le processus de certification ISO 9001. En outre, l'usine de Montréal et le groupe des Achats ont tous deux réussi les audits pour le renouvellement de la certification ISO 9001.

Les disciplines touchées par la certification ISO et les initiatives Six sigma vont de pair et permettent à l'entreprise de raffiner ses processus et produits.

Numérisation et productivité électronique

La «numérisation» constitue l'une des initiatives clés de productivité électronique chez Camco. En faisant appel aux toutes dernières innovations technologiques dans le domaine des systèmes d'information et à l'Internet, Camco a lancé un plan pluriannuel dont le but est d'abaisser les frais relatifs aux employés de deuxième ligne et de mieux servir nos clients.

Bon nombre de projets de «numérisation» ont été entrepris en 2001 en vue de rationaliser et renforcer les processus commerciaux de la Société. Les cinq projets les plus importants entraîneront des retombées de 2,1 millions de dollars lorsqu'ils seront entièrement mis en œuvre, ce qui comprend : 1) un nouvel ordinateur portatif pour les Techniciens permettant la répartition électronique par radiofréquence et la saisie des renseignements concernant les bons de travail; 2) un nouveau lien extranet avec les acheteurs d'électroménagers au détail afin de pouvoir passer une commande ou de demander des renseignements en ligne; 3) la modification de notre système de planification des ressources de l'organisation dans le but de pouvoir payer sur réception nos fournisseurs de matières directes; 4) un nouveau lien Internet avec des clients qui achètent des pièces afin de leur fournir un catalogue de pièces complet et illustré pour passer des commandes en ligne; et 5) un nouveau système pour l'entrepôt central de pièces dans le but d'améliorer l'efficacité et d'offrir un service d'expédition «le même jour».

Législation relative à l'environnement – hydrochlorofluorocarbures (HCFC)

Employés dans la fabrication de frigorigènes, les HCFC sont des substances qui appauvrissent la couche d'ozone. Ayant reçu l'approbation du gouvernement canadien, le Protocole de Montréal prévoit une réduction de 35 % des HCFC d'ici la fin de 2004, et de 65 % d'ici la fin de 2010. Aux É.-U., l'Environmental Protection Agency (EPA) a imposé par voie législative l'interdiction d'utiliser certains HCFC d'ici le 1^{er} janvier 2003. Camco est en voie de modifier ses modèles de réfrigérateurs destinés aux créneaux spécialisés du marché nord-américain, ce qui comprend le modèle à compartiments superposés de 12 pi³, le réfrigérateur Handi-Hite™ et le modèle CustomStyle™, d'ici la fin de 2003 afin de se conformer aux exigences de l'EPA et du Protocole de Montréal.

Litige mettant en cause GSW

GSW Inc. («GSW»), qui possède 20 % des actions de Camco, a signifié à la Générale Électrique du Canada Inc. (GE Canada), l'actionnaire majoritaire de Camco, et à sa société mère, la General Electric Company (GE), un exposé de demande vers la fin de 2000 alléguant que la conduite de GE Canada et de GE était oppressive pour les actionnaires minoritaires de Camco. Dans son exposé de demande, GSW a demandé que GE Canada ou GE soit forcée de proposer une offre à GSW et aux autres actionnaires minoritaires en vue d'acheter leurs actions à une valeur qui devra être définie

par le Tribunal. Bien que Camco ait été désignée comme la partie défenderesse dans cette procédure, aucune allégation n'a été avancée et aucune réparation n'a été exigée de Camco. Par la suite, GSW et GE ont convenu que Camco soit soustraite de cette poursuite. Cette action en justice, qui pourrait s'échelonner sur plusieurs années, ne devrait avoir aucune incidence sur les activités courantes de Camco.

Brevets et marques de commerce

Le 1^{er} janvier 1977, Camco et GE Canada ont conclu un contrat de licence relatif aux technologies, aux marques de commerce et aux brevets, et Camco et GE ont conclu un contrat de licence relatif aux marques de commerce. En 1993, GE et GE Canada ont convenu avec Camco de prolonger la durée minimale de ces accords de 1998 jusqu'au 1^{er} janvier 2006 et d'ajouter une disposition à l'effet que ces accords ne peuvent être résiliés que sur présentation d'un avis d'au moins six ans. Aux termes de ces accords, Camco a obtenu les droits reliés aux brevets canadiens et autres technologies et propriétés intellectuelles de GE et GE Canada en rapport avec la conception, la fabrication et la production d'électroménagers, sous réserve d'une licence non exclusive qu'ont conservé GE et GE Canada. Camco est également l'utilisateur inscrit des marques de commerce GE et Hotpoint pour utilisation dans la vente d'électroménagers au Canada. La Société est propriétaire des marques de commerce Moffat et McClary.

Relations de travail

Comme indiqué antérieurement, la Société et le syndicat représentant les employés de l'usine de Montréal n'ont pu s'entendre sur le renouvellement de la convention collective sans qu'un conflit de travail n'éclate. Après une grève de 10 semaines, une nouvelle convention a été signée et l'usine a repris sa pleine production. En 2001, des conventions collectives d'une durée de trois ans ont été conclues avec tous les syndicats représentant les employés de la Société. Par conséquent, Camco ne prévoit aucun conflit de travail dans un avenir rapproché.

Régie de la Société

Régie de la Société

Les éléments de la vision stratégique de Camco ont été définis à la lumière des objectifs du Conseil d'administration dans le but de maximiser la valeur pour les actionnaires. L'Appel de procurations par la direction de 2001 de Camco comprend un exposé détaillé sur la régie de la Société en ce qui concerne le Conseil d'administration.

Les Commentaires et analyse de la direction de Camco englobent des énoncés et des prévisions de rendement futur qui reposent sur des hypothèses, des incertitudes et les meilleures estimations formulées par la direction à l'égard d'événements futurs. Par conséquent, le lecteur doit prendre note que les résultats réels peuvent différer des résultats prévus.

Aux actionnaires de Camco Inc.,

Nous avons vérifié les bilans de CAMCO INC. aux 31 décembre 2001 et 2000 et les états des résultats, des bénéfices non répartis (déficit) et des flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des résultats financiers.

À notre avis, ces états financiers donnent, à tous égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 décembre 2001 et 2000, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Arthur Andersen LLP

Mississauga, Canada

18 janvier 2002

Bilans

Aux 31 décembre (en milliers de dollars)	2001	2000
	\$	\$
Actif		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	12 728	13 767
Débiteurs – comptes clients (note 3)	3 736	15 099
Débiteurs – autres (note 3)	14 495	3 489
Stocks (note 4)	47 311	62 557
Impôts sur les bénéfices futurs (note 11)	16 033	15 904
Charges payées d'avance et autres éléments d'actif	2 979	2 446
	97 282	113 262
Impôts sur les bénéfices futurs (note 11)	3 527	3 298
Immobilisations (note 6)	88 419	91 789
Élément d'actif couru (notes 7 et 15)	18 048	1 927
	207 276	210 276
Passif		
Passif à court terme		
Ligne de crédit d'exploitation	8 000	–
Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an (note 8)	796	13 296
Créditeurs et charges à payer	93 495	89 604
Montant redevable à des filiales (note 13)	25 126	19 126
Impôts sur les bénéfices à payer	674	3 904
	128 091	125 930
Dette à long terme (note 8)	796	1 592
Autres éléments de passif à long terme (note 15)	49 118	46 688
Capitaux propres		
Actions ordinaires		
Autorisées – illimitées		
Émises et en circulation – 20 millions d'actions	37 442	37 442
Déficit	(8 171)	(1 376)
	29 271	36 066
	207 276	210 276

Approuvé au nom du Conseil :



Patrick J. Keenan, Administrateur



James R. Fleck, Administrateur

États des résultats et des bénéfices non répartis (déficit)

Pour les exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars)	2001	2000
	\$	\$
Ventes de produits et services	617 182	697 196
Frais d'exploitation		
Rémunération des employés, y compris les avantages sociaux	136 023	145 660
Matériaux, fournitures, services et autres frais	481 410	528 254
	617 433	673 914
Bénéfice (perte) d'exploitation avant frais de démarrage et de restructuration	(251)	23 282
Frais de démarrage des réfrigérateurs (note 9)	1 419	–
Frais de restructuration (note 10)	2 489	–
Bénéfice (perte) d'exploitation	(4 159)	23 282
Intérêts et autres charges, nets	(1 495)	(553)
Bénéfice (perte) avant impôts sur les bénéfices	(5 654)	22 729
Impôts sur les bénéfices (note 11)	1 659	(8 638)
Bénéfice net (perte nette)	(3 995)	14 091
Bénéfice (perte) par action, en circulation et dilué(e) (note 12)	(0,20)	0,70
Bénéfices non répartis (déficit), au début de l'exercice	(1 376)	39 743
Redressement reflétant le changement dans la comptabilisation des avantages sociaux (note 15)	–	(54 010)
Déficit redressé	(1 376)	(14 267)
Bénéfice net (perte nette)	(3 995)	14 091
Dividendes, déclarés et versés	(2 800)	(1 200)
Déficit, à la fin de l'exercice	(8 171)	(1 376)

États des flux de trésorerie

Pour les exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars)	2001	2000
	\$	\$
Activités d'exploitation		
Bénéfice net (perte nette)	(3 995)	14 091
Plus éléments sans incidence sur les liquidités		
Amortissement	17 056	16 059
Avantages complémentaires de retraite	8 031	6 329
Impôts sur les bénéfices futurs	(358)	9 471
	20 734	45 950
Augmentation (diminution) nette du fond de roulement (note 5)	19 961	(3 639)
Impôts sur les bénéfices à recouvrer	(3 230)	(2 098)
Financement des avantages complémentaires de retraite	(21 722)	(19 670)
	15 743	20 543
Activités d'investissement		
Acquisitions d'immobilisations (nettes)	(13 686)	(13 984)
Activités de financement		
Dividendes	(2 800)	(1 200)
Vente de débiteurs	5 000	(5 000)
Remboursement de la dette	(13 296)	(13 296)
Augmentation de la ligne de crédit d'exploitation	8 000	—
	(3 096)	(19 496)
Diminution des espèces et quasi-espèces	(1 039)	(12 937)
Espèces et quasi-espèces, au début de l'exercice	13 767	26 704
Espèces et quasi-espèces, à la fin de l'exercice	12 728	13 767
Les espèces et quasi-espèces sont constituées de :		
Encaisse	12 728	8 770
Placements à court terme, à un coût se rapprochant du marché :		
Papier commercial	—	4 997
	12 728	13 767
Les flux de trésorerie englobent les éléments suivants :		
Intérêts payés	1 317	1 242
Impôts sur les bénéfices payés	982	481

Aux 31 décembre 2001 et 2000 (en milliers de dollars)

1. Nature des activités

Camco Inc. (la «Société») est constituée en société en vertu des lois canadiennes. Générale Électrique du Canada Inc. («GE») est l'actionnaire majoritaire de la Société et GSW Inc., le plus important actionnaire minoritaire. Les actions ordinaires en circulation de la Société sont cotées à la Bourse de Toronto. La Société fabrique et distribue de gros appareils électroménagers au Canada et exporte également ses produits principalement aux États-Unis.

2. Principales conventions comptables

Ventes de produits et de services

Les ventes de produits et de services à la clientèle sont constatées au moment du transfert des titres de propriété des produits au client et à l'exécution des services. Les ristournes et les escomptes de caisse sont déduits des ventes.

Espèces et quasi-espèces

Les espèces sont constituées de l'encaisse. En ce qui concerne les quasi-espèces, il s'agit de placements très liquides, facilement convertibles en un montant connu d'espèces venant à échéance dans moins de trois mois et dont la valeur ne risque pas de changer de façon significative.

Stocks

Les stocks de matières premières et de produits en cours sont évalués au moindre du coût et du coût de remplacement. Les stocks de produits finis sont évalués au moindre du coût et de la valeur nette de réalisation. Le coût est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif et comprend le coût des matières premières et de la main-d'œuvre directe, ainsi que les frais généraux de fabrication afférents.

Immobilisations et amortissement cumulé

Les immobilisations sont présentées au coût moins les crédits d'impôt à l'investissement et les aides gouvernementales afférents.

Les immobilisations sont amorties selon la méthode de l'amortissement proportionnel à l'ordre numérique inversé des années en fonction de la durée de vie utile estimative du bien de la façon suivante :

Bâtiments	10 à 40 ans
Machinerie et équipement	4 à 20 ans

Les dépenses d'outillage et de logiciels de plus de 2,5 \$ sont capitalisées et amorties sur cinq ans selon la méthode de l'amortissement linéaire.

Les dépenses d'entretien et de réparation sont passées en charges lorsqu'elles sont engagées.

Impôts sur les bénéfices

La Société comptabilise ses impôts sur les bénéfices selon la méthode de comptabilisation du passif. En vertu de cette méthode, les éléments d'actif et de passif fiscaux futurs sont établis en fonction de la différence entre les rapports financiers et l'assiette d'imposition des éléments d'actif et de passif, puis calculés à l'aide de la législation et des taux d'imposition qui seront en vigueur au moment où les écarts seront redressés. La Société a constitué une provision pour évaluation afin de réduire les éléments d'actif fiscaux futurs lorsqu'il est possible que les éléments en question ne se concrétisent pas.

Frais de garantie des produits

Les frais estimatifs futurs des garanties de produits sont passés en charges dans l'année où les produits sont vendus ou dès qu'un problème est signalé.

Conversion des devises

Les éléments d'actif et de passif libellés en devises sont convertis aux taux de change en vigueur à la date du bilan. Les produits et les charges libellés en devises sont convertis aux taux en vigueur à la date de l'opération. Les gains et les pertes sur les éléments d'actif et de passif monétaires à court terme provenant de la conversion de devises sont constatés dans l'état des résultats au cours de l'exercice où ils ont lieu.

Programmes d'avantages sociaux

La Société comptabilise ses obligations à l'égard des programmes d'avantages sociaux et les régimes qui y sont reliés, déduction faite de l'actif des régimes. La Société a adopté les conventions qui suivent :

Le coût des prestations et autres avantages de retraite acquis par les employés est déterminé de façon actuarielle selon la méthode de répartition des prestations au prorata des services. Ce coût reflète les meilleures estimations de la direction à l'égard du rendement de placement prévu des régimes de retraite, de l'indexation salariale, de l'âge auquel les membres prennent leur retraite et des coûts prévus en matière de soins de santé.

2. Principales conventions comptables (suite)

Aux fins de calcul du rendement prévu de l'actif des régimes, ces derniers sont estimés à leur juste valeur.

Le coût relatif aux services passés découlant des modifications apportées aux régimes est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire en fonction de la période de service résiduelle moyenne des employés actifs à la date des modifications.

Les gains actuariels nets (pertes actuarielles nettes) représentant plus de 10 % de la somme la plus élevée entre l'obligation découlant des régimes et la juste valeur de l'actif des régimes sont amortis sur la période de service résiduelle moyenne des employés actifs. La période de service résiduelle moyenne des employés actifs participant aux programmes d'avantages sociaux de la Société est de 13 ans.

Utilisation d'estimations

La préparation d'états financiers selon les principes comptables généralement reconnus exige que la direction ait recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants de l'actif et du passif comptabilisés et sur la présentation des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers, ainsi que sur les montants comptabilisés des produits et charges au cours de l'exercice. Les résultats réels pourraient différer des résultats estimatifs.

3. Débiteurs

La Société a conclu une entente de titrisation des créances aux termes de laquelle elle vend sur une base renouvelable, avec garantie limitée, des comptes clients et des débiteurs apparentés. Au 31 décembre 2001, des comptes débiteurs d'une valeur de 60 000 \$ (55 000 \$ en 2000) ont été vendus aux termes de cette entente. L'entente prend fin le 27 septembre 2003 et la Société ou l'acheteur peut, sous réserve de certaines conditions, y mettre un terme en tout temps.

L'augmentation du solde de 14 495 \$ (3 489 \$ en 2000) du poste comptable «Débiteurs – autres» est attribuable essentiellement à deux éléments. Le premier est une avance temporaire de 6 600 \$ qui était exigée à titre de garantie pour une portion des comptes clients vendus en vertu de l'entente de titrisation. Ces débiteurs sont normalement garantis au moyen d'une lettre de crédit qui est venue à échéance en décembre et qui a été par la suite reconduite en janvier 2002. Le deuxième élément représente une somme de 2 100 \$ exigible pour des produits retournés, suite à la résiliation de la convention de distribution au Canada qui avait été conclue entre la Société et Amana.

4. Stocks

	2001	2000
	\$	\$
Produits finis	32 663	48 181
Matières premières et produits en cours	14 648	14 376
	47 311	62 557

5. Fluctuations du fonds de roulement

Les fluctuations du fonds de roulement comprennent les modifications apportées aux postes comptables suivants :

	2001	2000
	\$	\$
Débiteurs – comptes clients	6 363	5 826
Débiteurs - autres	(11 006)	(3 573)
Stocks	15 246	(8 881)
Charges payées d'avance et autres éléments d'actif	(533)	(1 034)
Créditeurs et charges à payer	3 891	3 033
Montant redevable à des filiales	6 000	990
Augmentation (diminution) nette du fonds de roulement	19 961	(3 639)

6. Immobilisations

	2001		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
	\$	\$	\$
Terrain	3 577	–	3 577
Bâtiments	34 709	18 618	16 091
Machinerie et équipement	144 415	95 941	48 474
Logiciels	9 627	4 533	5 094
Outils	28 549	14 231	14 318
Immobilisations en cours	865	–	865
	221 742	133 323	88 419

6. Immobilisations (suite)

	2000		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette comptable
	\$	\$	\$
Terrain	3 577	–	3 577
Bâtiments	34 271	17 305	16 966
Machinerie et équipement	135 661	86 342	49 319
Logiciels	8 150	2 835	5315
Outils	30 131	16 218	13 913
Immobilisations en cours	2 699	–	2 699
	214 489	122 700	91 789

Le montant estimatif requis pour achever les projets d'investissement approuvés au 31 décembre 2001 est de 1 672 \$ (3 687 \$ en 2000). De plus, la Société a des engagements se chiffrant à environ 1 262 \$ (2 915 \$ en 2000) relativement aux dépenses connexes associées à ces projets d'investissement.

7. Élément d'actif couru

L'élément d'actif couru est constitué de l'excédent cumulé du financement de retraite par rapport aux charges de retraite au 31 décembre.

8. Conventions de financement

Au 31 décembre 2001, la Société dispose des facilités de crédit suivantes :

- Une ligne de crédit d'exploitation d'au plus 35 000 \$ (35 000 \$ en 2000), de laquelle une somme de 8 000 \$ a été puisée au 31 décembre 2001, ainsi que des lettres de crédit de 229 \$ qui sont en circulation au 31 décembre 2001. Cette ligne de crédit peut, au gré de la Société, prendre la forme d'avances en dollars canadiens au taux préférentiel, d'acceptations bancaires en dollars canadiens, d'avances en dollars américains au taux de base, d'avances en dollars américains au taux TIOL ou de lettres de crédit en dollars canadiens ou américains.
- En décembre 1993, les gouvernements du Canada et du Québec ont offert une subvention remboursable, sans intérêt, jusqu'à concurrence de 4 000 \$ à la Société pour la mise en œuvre et l'achèvement du projet leadership d'une nouvelle sécheuse au plus tard le 1^{er} octobre 1997. La Société a reçu un montant total de 3 980 \$. La subvention doit être remboursée en cinq versements annuels de 796 \$ à compter du 1^{er} octobre 1999.

Le taux d'intérêt sur la ligne de crédit d'exploitation et le prêt à terme pour les prêts à taux préférentiel correspond au taux préférentiel consenti au Canada plus 2 %. Le taux d'intérêt sur la ligne de crédit d'exploitation et le prêt à terme pour les acceptations bancaires et les avances au taux de base et au taux TIOL est le taux en vigueur au moment de la demande.

La dette à long terme comprend les éléments suivants :

	2001	2000
	\$	\$
Prêt à terme	–	12 500
Aides gouvernementales	1 592	2 388
	1 592	14 888
Moins : Tranche de la dette à long terme échéant à moins d'un an	796	13 296
	796	1 592

La Société s'est engagée à respecter certaines clauses restrictives financières et conditions à l'égard de sa ligne de crédit d'exploitation et de son prêt à terme. Au 31 décembre 2001, toutes ces clauses et conditions sont respectées. La Société a donné la quasi-totalité de son actif en garantie de sa ligne de crédit d'exploitation.

Les intérêts débiteurs sur les conventions de financement s'élèvent à environ 1 435 \$ (1 243 \$ en 2000).

Le prêt à terme de 12 500 \$ a été remboursé en totalité au 31 décembre 2001.

9. Frais de démarrage des réfrigérateurs

Jusqu'en septembre 2001, la Société a engagé des frais de démarrage de 1 419 \$ (néant en 2000), comprenant principalement des frais de main-d'œuvre, liés au lancement des nouveaux réfrigérateurs conformes aux nouvelles normes du ministère de l'Énergie.

10. Frais de restructuration

En 2001, les frais de restructuration totalisent 2 489 \$ (néant en 2000) et représentent surtout des frais de cessation d'emploi, engagés à la suite de modifications aux activités salariées.

11. Impôts sur les bénéfices

Le taux d'imposition effectif de la Société se calcule comme suit :

	2001	2000
	%	%
Taux d'imposition de base fédéral et provincial combinés	39,4	41,5
Déduction pour fabrication et transformation	(5,1)	(5,5)
Impôt des grandes sociétés	(2,7)	1,2
Autres éléments	(2,2)	0,8

Taux d'imposition effectif 29,4 38,0

Représenté par :

	2001	2000
	\$	\$
Charge (récupération) fiscale courante	(212)	2 512
Charge (récupération) fiscale future	(1 447)	6 126
Charge (récupération) comptabilisée	(1 659)	8 638

La composition des éléments d'actif et de passif fiscaux futurs nets de la Société est la suivante :

	2001	2000
	\$	\$
Éléments d'actif fiscaux futurs à court terme :		
Charges courues non déductibles d'impôt dans l'exercice courant	7 878	9 498
Crédits d'impôt à l'investissement en recherche et développement	6 257	6 299
Autres	1 898	107

Élément d'actif fiscal futur net à court terme 16 033 15 904

Impôt sur les bénéfices futurs à long terme :		
Immobilisations	(4 225)	(11 013)
Crédits d'impôt à l'investissement en recherche et développement	(1 968)	(2 303)
Régimes complémentaires de retraite	9 720	16 614

Éléments d'actif fiscaux futurs nets à long terme 3 527 3 298

12. Bénéfice par action

Le bénéfice par action est calculé de la façon suivante :

	Bénéfice (numérateur)	Moyenne pondérée des actions (dénominateur)	Montant par action
2001	(3 995)	20 000	(0,20)
2000	14 091	20 000	0,70

La Société ne dispose d'aucun instrument convertible qui pourrait avoir été pris en compte dans le calcul du bénéfice dilué par action.

13. Opérations entre apparentés

Le volume annuel total des transactions de la Société avec GE et les sociétés du même groupe se présente comme suit :

	2001	2000
	\$	\$
Achat de produits finis, de pièces et de services	82 715	114 857
Vente de produits	224 174	290 597
Frais liés à la technologie redevables à GE Canada	3 722	4 422
Montant redevable à GE et aux sociétés du même groupe à la fin de l'exercice :		
Achat de produits finis, de pièces et de services	21 404	14 704
Frais liés à la technologie redevables à GE Canada	3 722	4 422
	25 126	19 126

14. Recherche et développement

La Société a passé en charges des frais de recherche et de développement de 5 200 \$ (4 250 \$ en 2000), somme pour laquelle elle a bénéficié de crédits d'impôt à l'investissement fédéral et provincial d'environ 1 040 \$ (850 \$ en 2000).

15. Programmes d'avantages sociaux

Le 1^{er} janvier 2000, la Société a adopté de façon rétroactive et sans redressement les recommandations du chapitre 3461 du Manuel de l'ICCA intitulé «Avantages sociaux futurs». L'adoption de ces recommandations s'est traduite par une obligation transitoire importante au titre de tous les régimes de retraite et autres régimes complémentaires de retraite de la Société de l'ordre de 54 010 \$. Ce montant, déduction faite des impôts, a été imputé aux bénéfices non répartis au début de l'exercice.

La Société offre un certain nombre de régimes de retraite à prestations déterminées qui versent des prestations de retraite et autres avantages complémentaires de retraite à la plupart de ses employés. Dans l'ensemble, ces régimes de retraite à prestations déterminées et autres régimes de retraite complémentaires se présentent comme suit :

	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
	2001	2001	2000	2000
	\$	\$	\$	\$
Obligations à l'égard des prestations accumulées				
Solde, au début de l'exercice	223 110	46 688	208 879	44 874
Coût relatif aux services courants	4 960	1 318	4 067	776
Frais d'intérêts	16 001	3 595	14 996	3 169
Cotisations des employés	108	—	—	—
Modifications apportées aux régimes	10 439	—	—	—
Prestations versées	(15 431)	(2 531)	(14 194)	(2 131)
Gains actuariels	1 862	48	9 362	—
Solde, à la fin de l'exercice	241 049	49 118	223 110	46 688
	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
	2001	2001	2000	2000
	\$	\$	\$	\$
Actif des régimes				
Juste valeur, au début de l'exercice	221 486	—	197 932	—
Rendement réel de l'actif des régimes	(6 560)	—	19 704	—
Cotisations de l'employeur	19 191	2 531	17 719	2 131
Cotisations des employés	108	—	324	—
Prestations versées	(15 431)	(2 531)	(14 194)	(2 131)
Juste valeur, à la fin de l'exercice	218 794	—	221 486	—
Déficit financé des régimes	(22 255)	(49 118)	(1 625)	(46 688)
Perte actuarielle nette non amortie	33 293	—	3 552	—
Coût relatif aux services passés non amorti	9 596	—	—	—
Provision pour évaluation	(2 586)	—	—	—
Élément d'actif (passif) relié aux prestations accumulées, net de la provision pour évaluation	18 048	(49 118)	1 927	(46 688)

15. Programmes d'avantages sociaux (suite)

Les principales hypothèses actuarielles adoptées pour évaluer les obligations de la Société à l'égard des prestations accumulées sont les suivantes :

	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
	2001	2001	2000	2000
	%	%	%	%
Taux d'escompte	7,00	7,00	7,25	7,25
Taux de rendement à long terme prévu de l'actif des régimes	8,25	—	8,25	—
Taux de croissance de la rémunération	3,50	3,00	3,50	3,50

Les charges nettes de retraite de la Société s'établissent comme suit :

	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
	2001	2001	2000	2000
	\$	\$	\$	\$
Coût relatif aux services courants	4 960	1 318	4 067	776
Frais d'intérêts	16 001	3 595	14 671	3 169
Rendement prévu de l'actif des régimes	(18 733)	—	(16 565)	—
Amortissement de la perte actuarielle nette	785	48	4	—
Provision pour évaluation	57	—	207	—
Charges de retraite nettes	3 070	4 961	2 384	3 945

16. Engagements en vertu de baux

Les paiements minimums futurs de location pour chacun des cinq prochains exercices et des exercices suivants aux termes de contrats de location-exploitation se présentent comme suit :

	2001
	\$
2002	3 833
2003	2 870
2004	1 800
2005	758
2006	191
2007 et par la suite	48
	9 500

17. Devises

Au 31 décembre 2001, les débiteurs et créditeurs libellés en dollars US se présentent comme suit :

	2001	2000
	\$ US	\$ US
À payer à un apparenté, montant net	13 287	9 604
Comptes clients	2 906	1 106
Comptes fournisseurs (sauf à des apparentés)	17 527	12 789

18. Instruments financiers

Juste valeur

La direction estime que les espèces et quasi-espèces, les débiteurs, les créditeurs et les charges à payer sont représentatifs de leur juste valeur compte tenu de leur date d'échéance rapprochée.

Au 31 décembre 2001, la Société estime que la valeur comptable de sa dette sans intérêts est inférieure à sa juste valeur.

Risque de crédit

Les éléments d'actif financiers de la Société qui sont exposés à un risque de crédit consistent principalement en espèces, quasi-espèces et débiteurs.

Les espèces et quasi-espèces qui sont constituées de papier commercial sont uniquement investis dans des titres de gouvernements et de sociétés ayant une cote de solvabilité élevée. De plus, le risque de crédit est réduit en limitant le montant investi dans les titres d'un gouvernement ou d'une société donnés.

Dans le cours normal de ses activités, la Société est exposée à un risque de crédit relatif à ses clients.

Risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt provient du risque que la valeur des instruments financiers fluctue en raison des variations des taux d'intérêt sur le marché.

La Société n'est pas exposée à un risque de taux d'intérêt important à l'égard de ses éléments d'actif et de passif monétaires à court terme et de sa dette à long terme.

19. Information sectorielle

La Société exerce ses activités comme s'il s'agissait d'une seule entité d'exploitation – production, distribution et réparation d'électroménagers. Ses installations manufacturières sont situées au Canada, plus spécifiquement à Hamilton (Ontario) et à Montréal (Québec). La Société vend principalement ses produits dans les marchés canadien et américain. Ses ventes à l'exportation pour 2001 s'élèvent à 236 442 \$ (307 360 \$ en 2000).

20. États financiers de 2000

Certains soldes des états financiers de 2000 ont été reclassés afin d'être conformes à la présentation de l'exercice courant.

Conseil d'administration		Dirigeants	Renseignements sur la Société
*	Charles H. Hantho, C.M.	Kevin Breen	Camco Inc.
**	Président du Conseil, Camco Inc.	Vice-président, Achats	175, Longwood Road South
***	Président du Conseil, Dofasco		Hamilton (Ontario)
		Anna Cvecich	L8N 3Y5
*	Purdy Crawford, O.C.	Vice-présidente, Ressources humaines	
***	Avocat, Osler, Hoskin & Harcourt	M. James Evans	Agent comptable des transferts
	Président du Conseil, AT&T Canada	Premier vice-président,	CIBC Mellon Trust Company
	James R. Fleck	Affaires électroniques	
	Président et directeur général,	James R. Fleck	Vérificateurs
	Camco Inc.	Président et directeur général	Arthur Andersen LLP
**	Robert T. E. Gillespie		Principaux établissements
	Président du Conseil	Neil G. Gartshore	Hamilton, Montréal, Moncton
	et chef de la direction,	Vice-président, Finances	
	Générale Électrique du Canada Inc.	et chef de la direction financière	Assemblée annuelle des actionnaires
		Jay S. Hamilton	Le 9 mai 2002 à 11 h 00
**	Kenneth W. Harrigan, O.C.	Contrôleur et secrétaire	Oakville Conference & Banquet Centre
***	Président du Conseil sortant,		2525, Wyecroft Rd.
	Ford du Canada Limitée	Allan R. Holden	Oakville (Ontario)
*	Patrick J. Keenan	Vice-président,	
***	Président du Conseil	Technologie de l'information	
	et chef de la direction,	René Lecours	
	Keewhit Investments Ltd.	Vice-président, Opérations de Montréal	
*	Stephen J. Sedita	Michael J. McCrea	
	Vice-président, Finances	Premier vice-président, Opérations	
	et chef de la direction financière,	Giuseppe Santoro	
	GE Appliances,	Vice-président, Opérations de Hamilton	
	General Electric Company		
**	John M. Sollazzo	Robert I. Slessor	
	Vice-président,	Trésorier	
	Ressources humaines,	Kevin E. Smith	
	GE Appliances,	Premier vice-président,	
	General Electric Company	Ventes et marketing	
*	Membre du Comité de vérification		
**	Membre du Comité des ressources		
	humaines et de la régie de la Société		
***	Membre du Comité spécial		

Board of Directors	
..	Charles H. Hantho, C.M.
..	Chairman, Camco Inc
...	Chairman, Dofasco
..	Purdy Crawford, O.C.
...	Counsel, Osler, Hoskin & Harcourt
...	Chairman, AT&T Canada
..	James R. Fleck
	President and
	Chief Executive Officer,
	Camco Inc.
..	Robert T. E. Gillespie
	Chairman and
	Chief Executive Officer,
	General Electric Canada Inc.
..	Kenneth W. Harrigan, O.C.
...	Past Chairman, Ford Motor Company
	of Canada, Limited
..	Patrick J. Keenan
...	Chairman and
...	Chief Executive Officer,
	Keewhit Investments Ltd.
..	Stephen J. Sedtha
	Vice President Finance
	& Chief Financial Officer,
	General Electric Company
..	John M. Soliazzo
	Vice President Human Resources,
	GE Appliances –
	General Electric Company
	Senior Vice President – Sales & Marketing
	Kevin E. Smith
	Treasurer
	Robert I. Slessor
	Giusseppe Santoro
	Vice President – Hamilton Operations
	Michael J. McCrea
	Senior Vice President – Operations
	Reue Lecours
	Vice President – Montreal Operations
	Vice President – Information Technology
	Allian R. Holden
	Comptroller and Secretary
	Jay S. Hamilton
	Oakville Conference & Banquet Centre
	2525 Wycroft Rd.
	Oakville, Ontario
	May 9, 2002 at 11:00 a.m.
	Annual Shareholders Meeting
	Hamilton, Montreal, Moncton
	Major Facility Locations
	Auditors
	Arthur Andersen LLP
	Share Transfer Agent
	CIBC Mellon Trust Company
	175 Longwood Road South
	Hamilton, Ontario
	L8N 3Y5
	Camco Inc.
	Corporate Information
	Officers

Interest rate risk	<p>18. Financial Instruments</p> <p>Fair value</p> <p>Management believes its cash and cash equivalents, accounts receivables, accounts payable and accrued liabilities are indicative of fair values because of their short maturity.</p> <p>At December 31, 2001, management believes the carrying value of the non-interest bearing debt to be less than the fair value.</p> <p>Credit risk</p> <p>The Company's financial assets that are exposed to credit risk consist primarily of cash and cash equivalents and accounts receivable. Cash and short-term investments which consist of commercial paper, are only invested in governments and corporations with an investment grade credit rating. Credit risk is further reduced by limiting the amount that is invested in any one government or corporation.</p> <p>The Company, in the normal course of business, is exposed to credit risk from its customers.</p>
<p>Interest rate risk is the risk that the value of a financial instrument will fluctuate due to changes in market interest rates.</p> <p>The Company is not exposed to significant interest rate risk with respect to its monetary current assets, current liabilities and long-term debt.</p> <p>19. Segmented Information</p> <p>The Company manages its business as a single operating segment – manufacturing, distributing and servicing household appliances. Its manufacturing operations are all located in Canada, specifically, in Hamilton, Ontario and Montreal, Quebec. The Company sells primarily to the U.S. and Canadian markets. Export sales for 2001 totaled \$236,442 (2000 – \$307,360).</p> <p>20. Prior Year Financial Statements</p> <p>Certain prior year balances have been reclassified to conform with the current year basis of presentation.</p>	

15. Employee Benefit Plans (continued)

The significant actuarial assumptions adopted in measuring the Company's accrued benefit obligations are as follows:

	Pension	Benefit Plans	Other	Pension	Benefit Plans	Other
	2001	2001	2001	2000	2000	2000
	%	%	%	%	%	%
Discount Rate	7.00	7.00	7.00	7.25	7.25	7.25
Expected long-term rate of return on plan assets	8.25	8.25	—	8.25	8.25	—
Rate of compensation increase	3.50	3.50	3.00	3.50	3.50	3.50

The Company's net benefit plan expense is as follows:

	Pension	Benefit Plans	Other	Pension	Benefit Plans	Other
	2001	2001	2001	2000	2000	2000
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Current Service Cost	4,960	1,318	4,067	776	3,169	—
Interest Cost	16,001	3,595	14,671	—	—	—
Expected Return on Plan Assets	(18,733)	—	(16,565)	—	—	—
Amortization of Net Actuarial loss	785	48	4	—	—	—
Valuation Allowance	57	—	207	—	—	—
Net Benefit Plan Expense	3,070	4,961	2,384	3,945	3,945	3,945

16. Lease Commitments

The future minimum lease payments for each of the next five years and thereafter under operating leases are as follows:

	2001	2000
	\$	US \$
2002	3,833	9,604
2003	2,870	1,106
2004	1,800	—
2005	758	—
2006	191	—
2007 and thereafter	48	—
	9,500	—

17. Foreign Currency

The U.S. dollar denominated accounts receivable and accounts payable at December 31, 2001 were as follows:

	2001	2000
	US \$	US \$
Net related party accounts payable	13,287	9,604
Trade accounts receivable	2,906	1,106
Trade accounts payable	—	—
(excluding related parties)	17,527	12,789

15. Employee Benefit Plans

On January 1, 2000 the Company adopted, on a retroactive basis "Employee Future Benefits". The adoption of this Section has resulted in a significant transitional obligation for all of the Company's pension and other post retirement benefit plans in the amount of \$54,010. This amount, which is net of tax, has been charged to opening retained earnings.

The Company has a number of defined benefit plans providing pension, other retirement and post-employment benefits to most of its employees. Information about the Company's defined benefit plans and post employment plans, in aggregate, is as follows:

	2001	2001	2000	2000
Pension	Benefit Plans	Other	Pension	Other
Benefit Plans	Benefit Plans	Benefit Plans	Benefit Plans	Benefit Plans
Other	Other	Other	Other	Other
Balance at beginning of year	223,110	46,688	208,879	44,874
Accrued Benefit Obligation	4,960	1,318	4,067	776
Current service cost	16,001	3,595	14,996	3,169
Interest cost	108	—	—	—
Employee contributions	10,439	—	—	—
Plan amendments	—	—	—	—
Benefits paid	(15,431)	(2,531)	(14,194)	(2,131)
Actuarial gains	1,862	48	9,362	—
Balance at end of year	241,049	49,118	223,110	46,688
Pension	Benefit Plans	Other	Pension	Other
Benefit Plans	Benefit Plans	Benefit Plans	Benefit Plans	Benefit Plans
Other	Other	Other	Other	Other
Fair value at beginning of year	221,486	—	197,932	—
Actual return on plan assets	(6,560)	—	19,704	—
Employer contributions	19,191	2,531	17,719	2,131
Employee contributions	108	—	324	—
Benefits paid	(15,431)	(2,531)	(14,194)	(2,131)
Fair value at end of year	218,794	—	221,486	—
Funded status plan deficit	(22,255)	(49,118)	(1,625)	(46,688)
Unamortized net actuarial loss	33,293	—	3,552	—
Unamortized past service cost	9,596	—	—	—
Valuation allowance	(2,586)	—	—	—
Accrued benefit asset (liability), net of valuation allowance	18,048	(49,118)	1,927	(46,688)

11. Income Taxes

The Company's effective income tax rate is derived as follows:

2001	2000
%	%
Combined basic federal and provincial income tax rates	41.5
Manufacturing and processing allowance	(5.1)
Large corporation tax	(2.7)
Other items	(2.2)
Effective tax rate	29.4
	38.0

Represented by:

2001	2000
\$	\$
Current tax expense (recovery)	2,512
Future tax expense (recovery)	6,126
Tax expense (recovery) recorded in operations	(1,659)
	8,638

The composition of the Company's net future income tax assets and liabilities is as follows:

2001	2000
\$	\$
Current future income tax assets:	
Accrued charges not currently deductible for tax	7,878
Research and development investment tax credits	6,257
Other	1,898
	15,904

Non-current future income taxes:	
Capital assets	(4,225)
Research and development investment tax credits	(1,968)
Post employment benefits	9,720
	16,614
Net non-current future income tax assets	3,298

12. Earnings per Share

Earnings per share has been calculated as follows:

2001	2000
Farnings (Numerator)	14,091
Average Shares (Denominator)	20,000
Weighted Average Shares	(0.20)
Per Share Amount	0.70

The Company has no convertible instrument that would be included in calculating diluted EPS.

13. Related Party Transactions

The Company's total annual volume of transactions with GE and its affiliates were as follows:

2001	2000
\$	\$
Purchase of finished goods, parts and services	82,715
Sale of products	224,174
Technology fees due to GE Canada	3,722
Amounts due to GE and its affiliates at year-end were:	4,422
Purchase of finished goods, parts and services	21,404
Technology fees due to GE Canada	3,722
	19,126

14. Research and Development

The Company recorded \$5,200 (2000 – \$4,250) of research and development expenses on which it earned federal and provincial investment tax credits of approximately \$1,040 (2000 – \$850).

2000	Accumulated Depreciation and Amortization	Net Book Value
	Cost	\$
Land	3,577	3,577
Buildings	34,271	16,966
Machinery and equipment	135,661	49,319
Software	8,150	5,315
Tooling	30,131	13,913
Construction	2,699	—
in-progress	2,699	91,789
	214,489	122,700

The estimated amount required to complete approved capital projects as at December 31, 2001 is \$1,672 (2000 – \$3,687). In addition, the Company has commitments of approximately \$1,262 (2000 – \$2,915) for related expenses associated with these capital projects.

7. Accrued Benefit Asset

The accrued benefit asset comprises the cumulative excess of pension funding over pension expense at December 31.

8. Financing Arrangements

At December 31, 2001, the Company had credit facilities consisting of:

- a) Operating line of credit of up to \$35,000 (2000 – \$35,000), of which \$8,000 was drawn at December 31, 2001, in addition to letter of credits of \$229 that were outstanding at December 31, 2001. At the option of the Company, the operating line of credit may be used by requesting prime rate advances in Canadian dollars, bankers acceptances in Canadian dollars, base rate advances in U.S. dollars, LIBOR advances in U.S. dollars, or Letters of Credit in either Canadian or U.S. dollars.
- b) In December 1993, the Government of Canada and the Government of Quebec offered a repayable interest free loan up to a maximum of \$4,000 to the Company to implement and complete the dryer leadership project no later than October 1, 1997. The Company received a total of \$3,980. The loan is to be repaid in five annual installments of \$796 beginning October 1, 1999.

The interest rate on the operating line of credit for prime based loans is Canadian prime plus 2%. The interest rate on the operating line of credit for bankers acceptances, base rate advances and LIBOR advances is the applicable rate at the time of application.

Long term debt comprises:

2001	2000	\$
Term loan	—	12,500
Government loans	1,592	2,388
	1,592	14,888
Less: Current portion	796	13,296
	796	1,592

The Company has agreed to meet certain financial covenants and conditions with respect to their operating line of credit and term loan, all of which have been satisfied at December 31, 2001. The Company has pledged substantially all assets as collateral for the operating line of credit.

Interest expense on financing arrangements approximated \$1,435 (2000 – \$1,243).

The term loan of \$12,500 was repaid in full at December 31, 2001.

9. Refrigeration Start up Costs

The Company incurred \$1,419 (2000 – \$nil) in start up costs through September 2001, primarily comprising labour expenditures, relating to the launch of the new Department of Energy compliant refrigerators.

10. Restructuring Costs

During 2001, restructuring costs totaling \$2,489 (2000 – \$nil) were incurred. These costs primarily represent severance costs which were incurred due to changes in salaried employment.

2. Significant Accounting Policies (continued)

Use of estimates

The preparation of financial statements in accordance with Canadian generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions. These estimates and assumptions affect the reported amounts of assets and liabilities, disclosures of contingencies at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Actual results could differ from the estimates.

3. Accounts Receivable

The Company is party to an accounts receivable securitization agreement whereby it sells, on a revolving basis, trade and related party receivables, with limited recourse. At December 31, 2001, \$60,000 (2000 – \$55,000) of receivables were sold under this agreement. The agreement may be terminated, under certain conditions at any time by the Company or the purchaser and, in any event, on September 27, 2003.

The "accounts receivable – other" balance of \$14,495 (2000 – \$3,489) has increased principally as a result of two items. The first is a temporary advance of \$6,600 that was required as collateral for a segment of the receivables sold under the securitization program. These items are normally secured by a letter of credit that expired in December and was subsequently renewed in January 2002. The second item of \$2,100 is amounts due for returned products, as a result of the cancellation of the Company's Canadian distribution agreement with Amana.

4. Inventories

2001	2000
\$	\$
32,663	48,181
14,648	14,376
47,311	62,557

5. Change in Working Capital

Change in working capital includes changes in the following accounts:

2001	2000
\$	\$
6,363	5,826
(11,006)	(3,573)
15,246	(8,881)
(533)	(1,034)
3,891	3,033
6,000	990
19,961	(3,639)

6. Property, Plant and Equipment

2001	2000
Accumulated Depreciation and Amortization	Net Book Value
\$	\$
Cost	
Land	3,577
Buildings	34,709
Machinery and equipment	144,415
Software	9,627
Tooling	28,549
Construction-in-progress	865
—	—
133,323	88,419
221,742	221,742

December 31, 2001 and 2000 (in thousands of dollars)

1. Nature of Business

Camco Inc. ("the Company") is incorporated under the laws of Canada. The Company's majority shareholder is General Electric Canada Inc. ("GE"), and its largest minority shareholder is GSW Inc. The outstanding common shares of the Company are listed on the Toronto Stock Exchange. The Company manufactures and distributes major household appliances in Canada and also exports product primarily to the United States.

2. Significant Accounting Policies

Sales of products and services

Sales of products and services to customers are reported when title to products passes to the customer or when services are performed. Sales are net of customer volume rebates and cash discounts.

Cash and cash equivalents

Cash is represented by cash on hand. Cash equivalents are short term, highly liquid investments that are readily convertible to known amounts of cash, have a maturity of less than 3 months, and are subject to an insignificant risk of change in value.

Inventories

Raw materials and work in progress inventories are recorded at the lower of cost and replacement cost. Finished goods inventories are recorded at the lower of cost and net realizable value. Cost is determined using the first-in, first-out method and comprises the cost of material, direct labour and applied manufacturing overhead.

Capital assets and accumulated depreciation

Capital assets are stated at cost less related investment tax credits and government incentives. Capital assets are depreciated using a sum of the years' digits method based on the estimated useful lives of the assets as follows:

Buildings	10 to 40 years
Machinery and equipment	4 to 20 years

Tooling and software expenditures over \$2.5 are capitalized and amortized over 5 years using the straight-line method.

Maintenance and repair expenditures are expensed as incurred.

Income taxes

The Company follows the liability method of income tax allocation. Under this method, future tax assets and liabilities are determined based on differences between the financial reporting and tax bases of assets and liabilities, and measured using the substantively enacted tax rates and laws that will be in effect when the differences are expected to reverse. The Company provides a valuation allowance to reduce future tax assets when it appears more likely than not that the asset will not be realized.

Product warranty costs

Anticipated future costs of product warranties are expensed in the year the product is sold or as soon as an issue is identified.

Foreign currency translation

Foreign currency assets and liabilities are translated at the rate of exchange prevailing at the balance sheet date. Foreign currency revenues and expenses are translated at the rates prevailing at the transaction date. Gains and losses on current monetary assets and liabilities resulting from the translation of foreign currencies are recognized in the statement of income during the year in which they arise.

Employee benefit plans

The Company accrues its obligations under employee benefit plans and the related costs, net of plan assets. The Company has adopted the following policies:

The cost of pensions and other retirement benefits earned by employees is actuarially determined using the best estimate of method pro rated on service and management's best estimate of expected plan investment performance, salary escalation, retirement ages of employees and expected health care costs.

For the purpose of calculating the expected return on plan assets, those assets are valued at fair value.

Past service costs from plan amendments are amortized on a straight-line basis over the average remaining service period of employees active at the date of amendment.

Net actuarial gains (losses) over 10% of the benefit obligation or the fair value of plan assets are amortized to operations over the average remaining service period of active employees. The average remaining service period of active employees covered by the Company's benefit plans is 13 years.

Statements of Cash Flows

For the years ended December 31 (in thousands of dollars)		
	2001	2000
Operating Activities		
Net income (loss)	(3,995)	14,091
Add items not affecting cash		
Depreciation and amortization	17,056	16,059
Post employment benefits	8,031	6,329
Future income taxes	(358)	9,471
Net increase (decrease) in working capital (Note 5)	19,961	(3,639)
Income taxes recoverable	(3,230)	(2,098)
Post employment benefits funding	(21,722)	(19,670)
	15,743	20,543
Investing Activities		
Property, plant and equipment additions (net)	(13,686)	(13,984)
Financing Activities		
Dividends	(2,800)	(1,200)
Sale of accounts receivable	5,000	(5,000)
Repayment of debt	(13,296)	(13,296)
Increase in operating line	8,000	—
	(3,096)	(19,496)
Decrease in Cash and Cash Equivalents	(1,039)	(12,937)
Cash and Cash Equivalents, beginning of year	13,767	26,704
Cash and Cash Equivalents, end of year	12,728	13,767
Cash and cash equivalents is represented by:		
Cash	12,728	8,770
Short-term investments, at cost which approximates market:		
Commercial Paper	—	4,997
	12,728	13,767
Cash flows include the following elements:		
Interest paid	1,317	1,242
Income taxes paid	982	481

Statements of Operations and Retained Earnings (deficit)

For the years ended December 31 (in thousands of dollars)

	2001	2000
Sales of Products and Services	617,182	697,196
Operating Costs	136,023	145,660
Employee compensation, including benefits	481,410	528,254
Material, supplies, services and other costs	617,433	673,914
Income (loss) From Operations Before Start up Costs	(251)	23,282
and Restructuring Costs		
Refrigeration Start up Costs (Note 9)	1,419	—
Restructuring Costs (Note 10)	2,489	—
Income (loss) From Operations	(4,159)	23,282
Interest and Other Expenses, net	(1,495)	(553)
Income (loss) Before Income Taxes	(5,654)	22,729
Income Taxes (Note 11)	1,659	(8,638)
Net Income (loss)	(3,995)	14,091
Earnings (loss) per Share, Basic and Diluted (Note 12)	(0.20)	0.70
Retained Earnings (deficit), beginning of year	(1,376)	39,743
Adjustment to Reflect Change in Accounting for Future Employee Benefits (Note 15)	—	(54,010)
Adjusted Deficit	(1,376)	(14,267)
Net Income (loss)	(3,995)	14,091
Dividends, declared and paid	(2,800)	(1,200)
Deficit, end of year	(8,171)	(1,376)

financial statements

Balance Sheets

December 31 (in thousands of dollars)

	2001	2000
Assets		
Current Assets		
Cash and cash equivalents	12,728	13,767
Accounts receivable – trade (Note 3)	3,736	15,099
Accounts receivable – other (Note 3)	14,495	3,489
Inventories (Note 4)	47,311	62,557
Future income taxes (Note 11)	16,033	15,904
Prepaid expenses and other assets	2,979	2,446
Future Income Taxes (Note 11)	3,527	3,298
Property, Plant and Equipment (Note 6)	88,419	91,789
Accrued Benefit Asset (Notes 7 and 15)	18,048	1,927
	207,276	210,276
Liabilities		
Current Liabilities		
Operating line of credit	8,000	–
Current portion of long-term debt (Note 8)	796	13,296
Accounts payable and accrued liabilities	93,495	89,604
Due to affiliates (Note 13)	25,126	19,126
Income taxes payable	674	3,904
Long-Term Debt (Note 8)	796	1,592
Other Long-Term Liabilities (Note 15)	49,118	46,688
Shareholders' Equity		
Common shares		
Authorized – unlimited		
Issued and outstanding - 20 million shares	37,442	37,442
Deficit	(8,171)	(1,376)
	29,271	36,066
	207,276	210,276

Approved on behalf of the Board:



Patrick J. Keenan, Director



James R. Fleck, Director

Camco Inc. The accompanying notes are an integral part of these financial statements.

auditors' report

To the Shareholders of Camco Inc.,

We have audited the balance sheets of CAMCO INC. as at December 31, 2001 and 2000 and the statements of operations, retained earnings (deficit) and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at December 31, 2001 and 2000 and the results of its operations and its cash flows for the years then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

Arthur Andersen LLP

Mississauga, Canada
January 18, 2002

against or relief sought from Camco, GSW and GE have subsequently agreed that Camco be removed as a party from the claim. The action could take several years to resolve and is not expected to effect the day-to-day operations of Camco's business.

Patents and Trademarks

Camco and GE Canada entered into a technology, trademark and patent licensing agreement and Camco and GE have entered into a trademark licensing agreement, both dated January 1, 1977. During 1993, GE and GE Canada agreed with Camco to extend the minimum term of the agreements from 1998 to January 1, 2006, and to provide that the agreements may only be terminated with at least six years notice. Under the terms of the agreements Camco has been granted rights for the Canadian patents and other technology and intellectual property of GE and GE Canada relating to the design, manufacture, and production of major appliances subject to a non-exclusive license retained by GE and GE Canada. Camco is also the licensee of the GE and Hotpoint trademarks for use in connection with the sale of major appliances in Canada. The Company owns the Moffat and McClary trademarks.

Labour Relations

As outlined, the Company and the Union representing Montreal plant employees were unable to renew the existing collective bargaining agreement without the incurrence of a work stoppage. After a 10-week strike, an agreement was reached and the plant went back to full production. In 2001, agreements extending 3 years were renewed with all unions representing Company employees. As a result, the Company does not anticipate work disruptions in the near future.

Corporate Governance

Corporate Governance

The elements of Camco's vision have been developed in concurrence with the objectives of the Board of Directors to realize maximum shareholder value. Detailed corporate governance disclosure, as it relates to the Board of Directors, is incorporated into Camco's 2001 Management Proxy Circular.

Camco's MD&A includes statements and expectations about future performance that are based on assumptions, uncertainties, and management's best estimates of future events. As a result, readers are cautioned that actual results may differ from expected results.

for ISO9001. The disciplines involved in ISO registration work hand-in-hand with Six Sigma initiatives to refine the Company's products and processes.

Digitization & e-Productivity

"Digitization" represents one of the key e-productivity initiatives at Camco. Using the latest Internet and information systems technology, Camco has launched a multi-year plan to reduce the backroom costs of the business, and to better serve our customers.

A number of "digitization" projects were undertaken during 2001 in order to streamline and strengthen business processes. The five largest of these projects will deliver over \$2.1 million of benefits when fully implemented, and includes the following: 1) New handheld computer technology for in-home service technicians which will allow RF (radio frequency) electronic dispatching and capture of work order information; 2) A new Extranet link with appliance retail customers which gives them the convenience of placing an order, or making inquiries on-line; 3) Modification of our enterprise resource planning system to enable pay on receipt for direct material suppliers; 4) A new Internet link with parts customers to provide a comprehensive illustrated parts catalogue that supports on-line ordering; and 5) A new central parts warehouse system to improve efficiency and support "same day" service.

Environment Legislation – Hydrochloroflurocarbon (HCFCs)

HCFC is a substance that depletes the ozone layer and is used in the manufacturing of refrigeration products. Endorsed by the Canadian Government, the Montreal Protocol calls for a HCFC reduction of 35% by the end of 2004 and a 65% reduction by the end of 2010. In the U.S. the Environmental Protection Agency (EPA) has legislated the banishment of certain HCFCs by January 1, 2003. Camco is in the process of converting its niche North American refrigerator products that include the 12 cubic foot top freezer, the HandiHite™, and the CustomStyle™ models by the end of 2003 in order to comply with the EPA and Montreal Protocol.

GSW Litigation

GSW Inc. ("GSW"), which holds 20% of Camco's shares, served Camco's majority shareholder, General Electric Canada Inc. (GE Canada) and its parent General Electric Company (GE) with a statement of claim in late 2000 alleging that GE Canada and GE have dealt with Camco in a manner that has been oppressive to Camco's minority shareholders. In the statement of claim, GSW has requested an order that GE Canada or GE make an offer to GSW and other minority shareholders to purchase their shares at a value to be determined by the court. Although Camco was named as a defendant in the proceeding, no claim was made

of Whirlpool and White Consolidated Industries had caused injury to Camco. Recently, a binational panel under NAFTA reviewed and affirmed the decision of the CITT. A second binational Panel under NAFTA is currently reviewing the Canada Customs and Revenue Agency's final determination of dumping of June 30, 2000. The second Panel's decision is expected in April 2002. Throughout 2000 and 2001, the Company has obtained some modest benefits from the dumping rulings, but overall, is not completely satisfied and will continue to monitor market activities to ensure that dumping practices by non-Canadian manufacturers are brought to the attention of the appropriate Canadian authorities.

Service Business

Camco's in-home Service Business continues to face the challenges of a declining market, generally due to improved design and manufacturing quality, and the increasing bias of consumers to replace rather than repair older appliances. During 2001, focus was placed on implementing several key e-productivity projects for technicians, the Moncton call centre, and the central parts warehouse. During the same period, the Company also diversified its extended warranty product offering through its dealer base, beyond appliances and into electronics. With the major e-productivity investments and new e-tools largely in place, this business will now focus its attention on aggressively seeking growth opportunities, to better leverage its existing infrastructure and generate additional earnings.

Other Factors Effecting Current and Future Operations

Quality and Six Sigma

As discussed above, product quality has become an increasingly important requirement for success in the appliance market. Six Sigma is a quality improvement system that focuses on how to create products and processes that are capable of always meeting customer expectations for high quality and dependability. It uses statistical analysis through every stage of a project, from understanding customer needs through to controlling the final output. The flexible nature of Six Sigma allows for its application across all functions of a company, thereby creating a common quality culture. Camco's focus on quality continues to produce benefits for our customers and consumers. In 2001, warranty cost per unit sold was down 12% from the prior year. Additionally, both the Hamilton facility initiated and successfully completed registration to the ISO9001 standards. Additionally, both the Montreal plant and the Purchasing group successfully passed re-registration audits.

These new dishwashers, called GE Max™, will have an industry leading 16 place setting capacity, increased wash performance, new state of the art water sensor, provide an extra quiet operation, and have a new modern appearance. The new line will be "Energy Star" rated which is a designation that is granted by both the US and Canadian governments for outstanding achievement in energy conservation. This investment also positions Camco well for further exports to GEA pending US market demands.

Canadian Distribution

The competitive environment of the Canadian retail appliance market has intensified with the emergence of strong national retailers and the reduction in trade barriers resulting in increased foreign imports. Camco continues to seek and develop new, innovative retail and e-tail formats by working with interested partners to overcome the changing market conditions. Over 40 partners across Canada are now participating in a Camco-only brand retail format. A new business-to-business extranet allowing them to access product information, download promotional materials, share best practices, and place orders and inquiries on-line connects these retailers to Camco. Camco has also provided these partners with the technology to offer on-line shopping directly to consumers.

Camco's website, www.geappliances.ca, continued to evolve in 2001, as a primary "portal" for consumers and dealers into the Company. Site traffic doubled during the year as visitors discovered a wealth of product information and new features. For example, "Virtual Kitchens" allows the visitor to interactively design their dream kitchen including their selection of exciting GE appliances. The Internet Web Marketing Association recently honoured Camco with an international "Standard of Excellence" award for website design. In January of 2001, the Amana Corporation and Camco amended an agreement that established Camco as Amana's exclusive distributor in Canada. Sales grew steadily during the first half of the year as Camco leveraged its Canadian distribution and service infrastructure. In mid-year, ownership of the Amana Corporation changed. As a result, Camco's distribution agreement was terminated on December 31, 2001, to allow the new ownership to distribute the brand in Canada. Camco will continue to expand its position as the leading full line marketer, distributor and servicer of major appliances in Canada by seeking opportunities to leverage the Company's Canadian coast-to-coast operations.

On August 1, 2000, the Canadian International Trade Tribunal (CITT) found that the dumping of certain top-mount refrigerators, electric household dishwashers, and gas and electric laundry dryers made by or on behalf

The remaining refrigeration products manufactured in the Hamilton facility will be those that are currently sold both within Canada and exported to the United States. The principal refrigeration products are the CustomStyle™ (a 22 cubic foot top mount unit), the HandHite™ (a 18 cubic foot bottom mount refrigerator), and a 12 cubic foot model. To date, sales of the CustomStyle™ product have not met original expectations, however the Company is currently working with GE Appliances to broaden the potential for this line.

In August, Camco introduced a redesigned HandHite™ unit. The 2001 HandHite™ features a new softer appearance with improved lighting, greater capacity, and an exclusive Brita Handi Water™ dispenser in the door. With a \$2.4 million investment in a new door line, the Hamilton plant now has the capability to produce all of the stainless steel HandHite™ models in house. Like the new 12 cu ft and CustomStyle™ models, the improved HandHite™ is over 30% more energy efficient.

Export refrigerator sales to the US increased by over 18% in 2001. Camco anticipates this positive trend to continue in 2002, as new sales opportunities are developed with a special emphasis on the HandHite™ bottom freezer line.

Manufacturing – Montreal

The Montreal manufacturing facility produces dryers and dishwashers that comprise a major component of the Company's exports.

From April to June 2001, the Montreal facility was shut down for 10 weeks due to a strike. Unfortunately, the work stoppage had a direct impact on Camco's domestic and exports sales, impacted customer relationships, and had a residual effect on marketing and sales programs throughout the second half of 2001. In a testament to the entire team in Montreal, once the labour dispute was resolved, the Plant was quickly back to full quality standards.

Although the Montreal facility had an extremely challenging year, there were two major highlights: (1) A significant 17% improvement in US portable dishwasher market share, and (2) Camco was very proud to be honoured with the #1 rated dryer by a leading US consumer report. This product, known as the "Wizard", is empirical evidence that Camco can manufacture world-class products at competitive prices.

Camco announced in November 2000, a \$3 million investment in the Montreal plant for the manufacture of a new high-end electronic dishwasher platform that will be launched in the Canadian market in the spring of 2002.

primarily to the Appliance Division of General Electric Company (GEA). The Company has two significant supply agreements with GEA:

- The current dryer agreement, reached in March 1999, is effective through to December 31, 2003. This agreement provides for the Company to supply certain models of dryers to GEA with purchase guarantees of a minimum quantity of 2.7 million units.
- The second agreement reached in 1996 running through to 2006, provides for the Company to supply to GEA CustomStyle™ refrigerator products from its Hamilton facility.

The Company's ability to maintain this relationship with GEA and to profitably sell products is dependent on the Company being competitive in price, quality, features and delivery in the North American market.

Other risks that the Company faces include changes in environmental legislation, significant ongoing product pricing pressures, currency fluctuations, and expiry of technology and license agreements.

Manufacturing – Hamilton

During the last two years, the Company invested over \$19 million in refrigeration product development to comply with new US and Canadian energy efficiency standards. The US Department of Energy (DOE) refrigeration standards issued in 1997 became effective for all units sold in the United States after July 1, 2001. The Canadian government adopted similar standards for all refrigerators sold in Canada with the exception of the 16 and 18 cubic foot (cu. ft.) top mount freezer products for which implementation was delayed until December 31, 2002. The standard required an average energy consumption improvement of 30%.

As a result of the implementation costs of the new energy standards and the cost associated with meeting those standards for all refrigeration products manufactured at its Hamilton facility, Camco will discontinue production of 16 and 18 cubic foot top mount freezer refrigerators by December 2002. The 2002 restructuring costs associated with the discontinued operations will depend upon the subsequent production levels of other products manufactured in Hamilton. As with other refrigeration products not manufactured by Camco, it intends to purchase products for distribution in Canada from a third party. Third party purchase arrangements for the discontinued models continue to be investigated and a contingency plan for 2003 is in place should an agreement not be finalized.

\$16.3 million in capital expansion, product, and productivity programs compared with \$24.9 million in 2001. Expenditures in 2001 were higher than those projected for 2002 due to the introduction of the new DOE refrigeration platform. The other major financial requirement will be the funding of the Company's pension plan deficiencies. Based on the Dec. 31, 2000, actuarial valuation of the plans, the Company has a solvency deficit of \$39.1 million on assets of \$223.0 million and a going concern deficit of \$13.1 million. As a result of the requirement to fund solvency deficits over 5 years, the Company anticipates a \$23 million pension funding requirement in 2002 and 2003 versus \$19.2 million in 2001 and \$17.9 million in 2000. With currently available financial resources, the Company anticipates that it will be able to meet its requirements for capital however; in order to pursue other opportunities over and above those outlined above and to provide greater financial flexibility, the Company is currently exploring additional financing alternatives.

Exposure to Exchange Rate Fluctuations

Caraco manages its exposure to exchange rate fluctuations through a periodic review of net commitments and the selective use of a variety of currency hedging instruments. For review and analysis on the Company's financial instruments, please see note 18 accompanying the financial statements.

Factors Effecting Current and Future Operations

Canadian and US Market Overview

In 2001, the Canadian core appliance industry, as reported by the Canadian Appliance Manufacturers' Association (CAMA), grew by 5.5% to 3.1 million units. New housing construction increased 7.6% as builders started 163,000 homes, townhouses, and condominiums during the year. December results, on an annualized, seasonally adjusted basis, showed 175,500 starts leading industry experts to believe that the momentum will continue into 2002. Resale housing activity ended the year with over 381,000 units being sold representing an increase of over 14%. The US core appliance industry was flat year over year at 38.6 million units.

As a component of the appliance market, there are a number of inherent risks that the Company faces. Consumers consistently require improvements in product features, quality and price that require continuous investment in product developments. With the reduction in trade barriers throughout the 1990's and the subsequent market globalization, industry overcapacity exists forcing manufacturers to rationalize operations. Although the Company's domestic sales are not dependent on any single customer, its export sales are

of the Triton II dishwasher platform (\$1.4 million), and automation improvements in the Company's main parts warehouse (\$0.4 million).

Cash Flows from Financing Activities

Camco paid \$2.8 million in dividends in 2001, up from \$1.2 million in 2000. Camco's dividend formula is based on the previous year's net income. In 2001 and 2000, a dividend equal to 20% of the prior year's net income was declared.

In 2001, the Company reduced its net borrowings by \$5.3 million. Long-term debt was reduced by \$13.3 million leaving \$1.6 million outstanding at year-end. The Company also increased amounts drawn from an operating line of credit by \$8.0 million.

Amounts sold under the Company's receivable securitization program increased from \$55 million to \$60 million. The securitization agreement extends through to September 27, 2003.

Liquidity and Capital Resources

Available Financial Resources

In addition to cash generated from operations, the Company currently has three forms of available credit to finance its working capital and investment requirements. The first is a \$35 million dollar revolving line of credit that is renewed on an annual basis. The existing agreement expires on December 13, 2002, and the Company currently expects to renew the agreement. At December 31, 2001, \$8.0 million of the line of credit was drawn. The second form of credit is a \$1.6 million interest free note from the Governments of Quebec and Canada that was issued to finance the Company's investment in the Montreal facility's dryer program in 1993. Two annual installments of \$0.8 million each are due in 2002 and 2003. The third form of financing is an accounts receivable securitization facility. Under the facility, Camco sells eligible trade receivables on a revolving basis to an external party. On December 31, 2001, \$60 million in outstanding trade receivables had been sold as part of the program.

Short and Long Term Financing Requirements

The Company's future financing requirements will principally be dominated by two components. The first is investment in facilities, product development, capital, tooling and cost reduction programs to ensure future quality, product feature, and cost competitiveness. In 2002, the Company anticipates that it will spend

Unusual Items

In 2001, the Company incurred \$2.5 million in restructuring expenses primarily representing severance costs for the reduction in salaried employment. In addition, the Company incurred one-time costs of \$1.4 million arising from the introduction of the new line of energy efficient refrigerators. These expenses principally relate to the cost of inefficiencies experienced during the start-up phase of production.

Interest and Other Expenses

Principally as a requirement to finance working capital needs during the Montreal work stoppage, interest and other expenses increased from \$0.6 million in 2000 to \$1.5 million in 2001.

Income Taxes

On a pre tax loss of \$5.7 million, Camco recorded a tax credit of \$1.7 million, (an effective rate of 29.3%). In 2000, income tax expense was \$8.6 million on pre-tax income of \$22.7 million for an effective tax rate of 38.0%. The reduction in the effective tax rate is principally attributable to two items: (1) rate reductions in combined federal and provincial tax rates, and (2) a large corporation tax cost that offset the 2001 federal and provincial tax credit recorded on income losses.

Results of Operations – Cash Flows

Overview

The Company ended the year with cash and cash equivalents on hand of \$12.7 million, which was down \$1.0 million from \$13.7 million in 2000. The principal activities affecting Camco's cash position were as follows:

Cash Flows from Operating Activities

Total cash derived from operations amounted to \$15.7 million in 2001 compared to \$20.5 million in 2000. Despite pension benefit funding of \$19.2 million, a positive cash flow from operating activities was achieved through a reduction in inventories of \$15.2 million, increases in accounts payable balances of \$9.9 million, recognition of non-cash post employment benefit expenses of \$8.0 million, and other working capital initiatives of \$1.8 million.

Cash Flows from Investing Activities

Total capital asset additions were \$13.7 million in 2001 versus \$14.0 million in 2000. The major capital investments in the year included: completion of the new line of energy efficient refrigerators (\$5.2 million), introduction of hand-held mobile communication devices for Service technicians (\$1.5 million), development

Results of Operations – Overview

Financial Highlights

Primarily as a result of a 10-week strike in the Montreal facility and the recognition of one-time start-up and restructuring costs, Camco posted a net loss of \$4.0 million (\$0.20 per share) in 2001. The results for 2001 were disappointing since Camco posted its best results for over a decade in 2000, with net income of \$14.1 million or \$0.70 per share.

Comparative Results for 2001 and 2000 are: (in millions except per share amount):

Sales of Products and Services:		
Domestic Sales	380.8	2001
Export Sales	236.4	2000
Total Sales	617.2	
Income from Operations	(4.2)	
Net Income for the Year	(4.0)	
Earnings per Share	(0.20)	
Return on Shareholders' Equity	(13.6%)	
	39.1%	

Results of Operations – Statement of Income

Sales

Camco's consolidated revenues were \$617.2 million in 2001 down 11.5% from \$697.2 million in 2000. Domestic and export revenues were adversely impacted by a 10-week labour disruption in the Montreal facility where dryers and dishwashers are manufactured. Export sales of \$236.4 million were down \$71 million (23%) from 2001. Despite general economic uncertainty in 2001, domestic demand remained reasonably strong with sales of \$380.8 million in 2001 compared to \$389.8 million in 2000.

Operating Costs

Total Operating Costs of \$617.4 million in 2001 were down \$56.5 million from \$673.9 million in 2000. The reduction in operating costs is attributable to lower variable costs as a result of lower volume (\$47.2 million) and lower base cost expenditures (\$9.3 million). The average cost of goods shipped increased as a result of higher wages and benefits agreed as part of the 2001 contract settlement and the allocation of base costs over lower sales volumes.

best. We do this by offering a meritocratic, fun, and leading edge environment where new ideas are welcomed, diversity is respected, and integrity is sacrosanct.

At the upcoming Annual General Meeting on May 9, 2002, Mr. Purdy Crawford and Mr. Patrick Keenan will not be standing for re-election as Directors of the Company. Mr. Crawford and Mr. Keenan have served as Directors since 1992 and 1996 respectively. The Company wishes to extend its appreciation for the invaluable service that Messrs. Crawford and Keenan have provided during their tenure with Camco.

In 2002, the Company will be celebrating a milestone of 25 years in operation. Since 1977, when the Canadian appliance businesses of GE, GSW, and Westinghouse were merged, the Company's manufacturing operations have been transformed (to adapt to the new North American free trade economy), from a full line appliance producer for the Canadian market, to a specialized manufacturer for the North American market and beyond! Over the past 25 years and in conjunction with its manufacturing base, the Company has also continued to be a full line appliance distributor and service provider across the country. With relentless focus on cost, quality, and product features inherent in our culture, the Camco team entered 2002 with optimism and is looking forward to the next 25 years!

Thank you for your support in a difficult 2001 and we look forward to a successful 2002.



James R. Fleck

President and Chief Executive Officer



Charles H. Hantho

Chairman

allowed Montreal to reduce the overall service call rate for dryers which in turn, resulted in the Company receiving a quality rebate from our major export customer, GEA.

In terms of safety, Montreal had another strong year, reducing total accident frequency rates by 33%.

Canadian Sales and Service

Camco continued as the Canadian market innovator in 2001, working with dealers, national chains, and builder customers to implement new sales and distribution strategies. By the end of the year, there were 40 GE Appliance Centres in operation across Canada, with more in development. We also continued to enhance our customer service capabilities through process "digitization" – developing customer web based tools to automate labour intensive processes. Our principal B2B (business to business) sites are "Dealer On-Line", targeted at dealers buying appliances, and "Parts-Net", which allows independent servers and parts stores to order Camco parts on-line.

Our focus on digitization has also reached our national team of service technicians. Using wireless computer technology, our technicians have eliminated most of the paper and duplicate data entry in their activities. This "Mobile Data" system is also providing Camco with better and timelier information on quality trends in all of the appliances that we service.

Looking Forward

Market visibility in 2002 is not much better than in 2001. Our focus in this uncertain time is to ensure that we outperform the market with great products, innovative digitized processes, and the best team in the Canadian appliance industry. As proven once again in a very difficult year, Camco's greatest asset is the dedication, resourcefulness, passion, and energy of the Camco team. We are committed to recruiting and retaining the

Charles H. Hantho, Chairman



In 2001, we made progress in two critical areas within our Plants – quality and safety. Hamilton achieved the ISO 9001 designation, an important step that allows us to control and permanently implement process improvements developed as part of our Six Sigma quality program. The Montreal Plant achieved ISO 9001 certification several years ago. This, in combination with a rigorous focus on Six Sigma, loading, and great styling.

Facilities

In the second quarter of 2002, we will introduce a new Montreal built dishwasher to the Canadian market – the GE Max. This new product features improvement on key consumer cues including low noise, more flexible new features to broaden our leadership.

Camco's Montreal facility continues to be a North American leader in dryer design and production. Our fully electronic Wizard dryer was rated #1 by a leading consumer report in the US, and we continue to develop the US and Canada this year.

Brita water filter, and several quality improvements, this product is positioned to grow very significantly in freezer refrigerator). With increased door and bin storage, improved interior lighting, an exclusive integral investment to make major product upgrades, particularly for our HandiHite™ models (an 18 cubic foot bottom Our three new refrigerator platforms are industry leading. Camco used the necessity of a required regulatory

Products

undertaken in 2001 to improve cost competitiveness. In response to this, numerous productivity improvements including reductions in salaried employment were Overcapacity in the North American appliance market continues to exert pressure on prices and margins.

perspective, a typical Hamilton refrigerator now uses less power than a 100-watt light bulb! and these programs represent a huge achievement in energy conservation. To put this achievement into refrigeration lines. These are the platforms where we have a significant North American market opportunity platforms in 2001. In total, Camco invested \$19 million in the HandiHite™, CustomStyle™, and 12 cubic foot In response to US and Canadian regulations, Camco introduced three new energy efficient refrigerator

letter to shareholders

To Our Shareholders

Without question, 2001 was a year of unprecedented challenges for Camco. The North American economy was inconsistent for the first three quarters, and the events of September 11th, lead to a period of even greater uncertainty. The US Department of Energy and Natural Resources Canada mandated a 30% reduction in refrigerator energy consumption as of July 1, 2001, and as a result, all manufacturers, including Camco, completed major product introductions during the year. In addition, Camco experienced a 10-week strike at our Montreal facility during the second quarter. Unfortunately, the residual effects of the strike were felt well into the second half of the year.

There was very little market visibility in the appliance industry in 2001. The US core market was down by 5.8% for the first two quarters and then grew by 5% during the second half of the year. Despite the second half market rebound, prices in the US continued to fall. In Canada, the market was relatively flat for the first half, but was up 11% in the second half of the year. The second half growth in both countries appeared to be fuelled by a robust North American housing market.

After a strong 2000, financial results in 2001 were disappointing. Total sales for 2001 amounted to \$617 million (versus \$697 in 2000). Net income for 2001 amounted to a loss of \$4 million (\$0.20 per share) compared to a gain of \$14 million (\$0.70 per share) recorded in 2000. The 2001 operating results were below 2000 performance principally due to four factors: the Montreal strike, start-up costs incurred for Camco's new energy efficient line of refrigerators, restructuring costs related to reductions in salaried employment, and continued price and margin erosion in the North American appliance market.

The labour dispute in Montreal took a major toll on our customers, employees, and ultimately our shareholders. It is always serious to leave customer orders unfulfilled, but it becomes even more urgent in an open NAFTA environment where every supplier has multiple competitors. We worked hard to manage critical customer needs during the strike, and we've worked just as hard to repair and rebuild customer relationships since the strike ended. Montreal production rates are starting to move back to pre-strike levels, an indication that our business is recovering.



James R. Fleck, President and Chief Executive Officer

Four year statistical review (1998-2001)

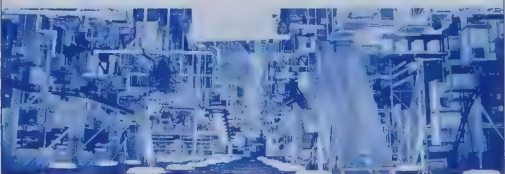
(in thousands of dollars, except for per share amounts)

(\$)	2001	2000	1999	1998
Operations				
Sales of Products and services	617,182	697,196	638,336	565,305
Net income for the year	(3,995)	14,091	5,544	8,979
Percent to Sales	(0.6%)	2.0%	0.9%	1.6%
Earnings per share	(0.20)	0.70	0.28	0.45
Return on shareholders' equity	(13.6%)	39.1%	7.2%	11.9%
Dividends paid	2,800	1,200	3,600	3,200
Dividends paid per share	0.14	0.06	0.18	0.16
Balance Sheet				
Working Capital	(30,809)	(12,668)	(8,441)	(9,233)
Capital assets	88,419	91,789	94,004	85,314
Shareholders' equity	37,442	37,442	37,442	37,442
Retained earnings	(8,171)	(1,376)	39,743	37,799
Number of share outstanding	29,271	36,066	77,185	75,241
(in thousands)	20,000	20,000	20,000	20,000
Book value per share	1.46	1.80	3.86	3.76

From its incorporation in 1977, Camco Inc. has become the largest Canadian manufacturer, marketer, exporter, distributor, and service provider of home appliances.

Camco has manufacturing facilities in Hamilton, Ontario and Montreal, Quebec, that produce ranges, refrigerators, dishwashers, and dryers. Camco also has a service network, run from our Customer Service Centre in Moncton, New Brunswick, that supplies trained technicians for in-home service across Canada coast-to-coast.

Profile



1993

Camco announces a \$25 million investment in the Montreal plant to produce a new large capacity dryer for the North American market. The investment pays off: by 2000, export shipments have grown to over 800,000 units.

1998



The first of the new products manufactured in Hamilton rolls off the line. The 18 cubic foot Handi-Hite™ bottom-freezer refrigerator outperforms all original sales expectations in North American markets – a popularity that continues to thrive into 2002.

1996



The investment continues: the Company begins making major, long-term investments – which will exceed \$62 million by 1999 – in Hamilton to develop and produce new, high-end refrigerator products to the export market.



2001

A leading U.S. consumer report magazine names Camco's export dryer the #1 U.S. dryer. The distinction reflects Camco's history of quality processes and products: a tribute to employees' efforts and the company's long-term adherence to the Six Sigma quality improvement system.

The company's interactive website geappliances.ca allows consumers to browse appliances, obtain dealer and product information, and be referred to more than 40 stores that offer secure online appliance shopping. Dealers enjoy the new convenience of online ordering and instant access to product and promotional materials. The site registers about 200,000 impressions each month, and the Internet Web Marketing Association honours Camco with an international "Standard of Excellence" award.

2001

geappliances.ca

the first 25 years

1977



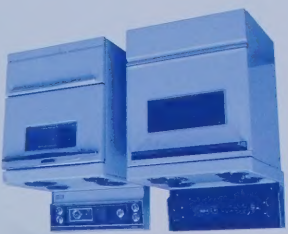
The Company commences operations with the merger of the major appliance businesses of GSW Inc. and General Electric Canada Inc. under the name Canadian Appliance Manufacturing Company Limited/ Compagnie des Appareils Ménagers Canadienne Limitée. Soon after, it acquires the major appliance operations of Westinghouse Canada Limited, becoming Canada's largest major appliance manufacturer. Products – refrigerators, ranges, dishwashers, microwave ovens, freezers, automatic washers and dryers – are marketed in Canada under the brands GE, Hotpoint, Moffat and McClary, and are sold globally through the Appliance Division of General Electric.

1991

The Moncton Call Centre is established to respond to consumer and dealer enquiries. By 2001, the Call Centre, which provides rapid, handle more than 2 million customer contacts a year.

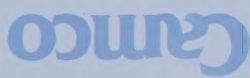


1983



Camco begins rationalizing manufacturing operations – a process that the Company has identified as necessary for its competitiveness. Thus begins a strategy of consolidation that culminates in 1984 in Hamilton, which continues to focus exclusively on specialty refrigerators and ranges, and in 1995 in Montreal, which now specializes in dryers and dishwashers.

1981



The Company changes its corporate name from Canadian Appliance Manufacturing Company Limited/Compagnie des Appareils Ménagers Limitée to Camco Inc.

As Camco marks its twenty-fifth year, we look back on a history of change, challenge, growth and innovation. And we look forward to our future.

25



AR63

Winspear Business Reference Library
University of Alberta
1-18 Business Building
Edmonton, Alberta T6G 2R6

camco
25

two thousand and one annual report